



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



UNIVERSITE MOULoud MAMMERI DE TIZI-OUZOU

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION**

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master

Spécialité : Finance et Banque

Thème

**Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire :
Cas d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la
BEA**

Présenté par :

Melle : BOUICHA Kenza

Encadré par:

Mme Sidi Mammar.L

Membres de jury :

Président : Dr. CHERROU Kahina, MCA, UMMTO.

Examineur : Dr. ZEMIRELI Radhia, MCA, UMMTO.

Rapporteur : Dr. SIDI MAMMAR Lydia, MCB, UMMTO.

Promotion 2022/2023

Remerciements

*Nous remercions « **dieu tout puissant** » de nous
avoir donné la force et la sagesse pour
achever ce modeste travail ;*

*Toutes nos reconnaissances et gratitudes à
Madame **SIDI MAMMAR.L**, pour son suivi, ses
conseils et ses orientations. Sans oublier nos
encadreurs à la BEA monsieur **BOULDI.C** et
monsieur **TIBELGHAI.R** pour leurs explications
pratiques et leurs suivi tout au long de mon stage.*

*Nos remerciements s'adressent aussi, à tous les
enseignants qui ont contribué à notre formation
universitaire dans la faculté des Sciences
Economiques, Commerciales et de Gestion de
l'UMMTO et tous ceux qui ont contribué de près
ou de loin à l'élaboration de ce travail.*

DEDICACES

Je dédie ce mémoire

*A mes chers parents que j'aime énormément et
qui ont été toujours là pour moi*

*Aucune dédicace ne saurait exprime l'affection et
l'amour que j'ai pour vous.*

*Je prie le bon dieu de les garder en bonne santé pour
une longue vie, et m'aide à être toujours leur fierté.*

*A mes chers frères : **MASSINISSA** et **NAZIM***

*A mes chères sœurs : **THINHINANE** et **CELINA***

*A mes chers neveux : **SYLAS** et **ARRIS**.*

A toute ma famille sans exception

*A tous mes amis qui ont fait preuve d'une amitié
sincère.*

*A toute personne ayant contribué de près ou de loin à la
réalisation de ce travail.*

*A tous ceux qui m'estiment bien et ceux qui me sont
chers.*

Kenza

Résumé :

La mondialisation mène à la recherche de ressources pour subvenir à la demande de plus en plus accrue. Cela conduit à l'élaboration de nouvelles techniques de changes qui seraient valables au-delà des délimitations géographiques. On parle alors du commerce extérieur qui désigne l'ensemble des activités commerciales à l'échelle internationale qui regroupe l'échange des biens et services et des capitaux entre nations. Néanmoins, ces échanges sont confrontés à divers risques par lequel on peut citer le risque de financement et de mobilisation. Pour cela, plusieurs techniques de paiement sont apparues pour faire face à ce phénomène comme le crédit documentaire par qui est notre thème de recherche.

Notre problématique est donc, qu'est-ce qui caractérise la technique du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur.

Dans ce travail, nous avons mis l'accent sur la technique du crédit documentaire à travers un cas pratique au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie « Agence 098 ».

Abstract :

Globalization leads to the search for resources to meet growing demand. This leads to the development of new exchange techniques that would be valid beyond geographical boundaries. Foreign trade refers to all commercial activities at the international level that bring together the exchange of goods and services and capital between nations. Nevertheless, these exchanges are confronted with various risks, including financing and mobilization risks.

For this, several payment techniques have appeared to cope with this phenomenon such as documentary credit by which is our research theme.

Our problem is what characterizes the technique of documentary credit in the financing of international trade.

In this work, we focused on the technique of documentary credit through a practical case at the External Bank of Algeria "Agency 098".



Liste des abréviations



Liste des abréviations

B

- **BEA** : Banque Extérieure d'Algérie

C

- **CI** : Commerce International.
- **CCI** : chambre de commerce international.
- **CIM** : lettre de voiture internationale.
- **CKD** : completelyknocked down.
- **CMR** : convention de marchandise par route.
- **CFR** : cost and freight.
- **CIF** : cost insurance and freight.
- **CPT** : carriagepaid to.
- **CIP** : carriage insurance paid to.
- **CREDOC** : crédit documentaire.

D

- **DA** : Dinar algérien.
- **DAT** : Delivered At Terminal.
- **DAP** : Delivered At Place.
- **DDP** : Delivered Duty Paid.
- **DLVI** : duplicata de la lettre de la lettre de voiture international.
- **DOE** : Direction des Opérations avec l'Etranger.

E

- **ENIEM** : Entreprise Nationale Industrielle de l'Electroménager.
- **EUR** : Euro.

Liste des abréviations

- **EXW** : Ex Work.

F

- **FCA** : Free Carrier.
- **FAS** : Free Alongside Ship.
- **FOB** : Free on Board.

I

- **INCOTERMS** : International Commercial Terms.

L

- **LTA** : Lettre de Transport Aérien.
- **LTR** : Lettre de Transport Routier.

R

- **REMDOC** : Remise Documentaire.
- **RUU** : Règle Usances Uniformes.

S

- **SPA** : Société Par Action.
- **SWIFT** : Societyfor Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

Liste des abréviations

T

- **TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

U

- **ULM** : Unité des Lampes de Mouhammedia.
- **USD** : Dollar Américain.
- **USM** : Unité des produits Sanitaire de Miliana.



Sommaire



Sommaire

Introduction générale	2
------------------------------------	----------

Chapitre I : Cadre conceptuel du commerce extérieur

Introduction	6
Section 01 : Aspect théorique du commerce extérieur	7
Section 02 : Le contrat du commerce international.....	17
Section 03 : La logistique dans le commerce international	24
Conclusion	34

Chapitre II : Les instruments et techniques de financement à l'international

Introduction	36
Section 01 : Les instruments de paiement	37
Section 02 : Les techniques de paiement	45
Section 03 : Les moyens de financement à l'international	50
Conclusion	54

Chapitre III : La technique du crédit documentaire

Introduction	56
Section 01 : Notions de base relatives au crédit documentaire	57
Section 02 : Mécanisme du crédit documentaire	64
Conclusion	70

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM exécuté par la BEA

Introduction	72
Section 01 : Présentation de l'entreprise ENIEM et la banque BEA	73
Section 02 : Etude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM Agence	098
Tizi-Ouzou	77
Conclusion	87
Conclusion générale	89



Introduction générale



Introduction

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'essor extraordinaire que connaissent les échanges internationaux aurait été impensable sans le recours à des instruments de garantie, de paiement et de financement offrant le maximum de sécurité aux vendeurs et acheteurs de biens et services lesquels, dans la majorité des transactions conclues, se connaissent peu ou pas du tout.¹

L'évolution des relations économiques a rendu les échanges internationaux très complexes vu les différentes caractéristiques des opérations d'échanges commerciales. Le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, et de ce fait demande plus d'attention. Ainsi, l'importateur et l'exportateur rencontrent plusieurs conflits qui rendent leurs opérations commerciales très pénibles telles que l'éloignement géographique, la différence entre les monnaies d'où la variation des taux de change ainsi que les traditions et la langue de chaque pays.

Il est vrai que le secteur bancaire a toujours été au centre des échanges extérieurs cherchant à faciliter et à répondre au mieux aux opérateurs dans la réalisation des opérations commerciales internationales. Les banques, par le biais des techniques appropriées, leur savoir-faire et leurs appuis financiers dans le respect de la réglementation en la matière assurant un déroulement normal des transactions commerciales en minimisant les risques qui peuvent en découler surtout en cette période de vicissitude au niveau national et international. Comme tout vendeur, l'exportateur encourt le risque de non-paiement ou paiement tardif. Pour y faire face, plusieurs moyens de financement s'offrent à lui dans le but de lui permettre le recouvrement de sa créance. Parmi ces techniques de financement du commerce extérieur qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire qui est un mécanisme qui répond généralement au désir du vendeur d'être payé au comptant et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement.

Le crédit documentaire par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur d'accroître ces achats à l'étranger, car il lui fournit le fond de roulement nécessaire en suppléant une insuffisance de fonds propres.

¹ LAHLOU (M), « le crédit documentaire », Ed ENAG-ALGER-1999, page 13.

Introduction générale

Malgré sa qualité de moyen de garantie, de paiement et de financement, bon nombre d'hommes d'affaires ne comprennent pas clairement son utilité, ainsi que les mécanismes et règles internationales qui régissent son ouverture, son utilisation et sa portée. Beaucoup ignorent même qu'il n'a rien à voir avec les marchandises ; dès lors que celui-ci ne s'appuie que sur les documents relatifs à la transaction.

L'objet de ce mémoire est de répondre à la question centrale suivante :

« Dans quelle mesure la technique du crédit documentaire assure l'efficacité dans le financement du commerce international ? ».

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

- 1) Quels sont les techniques de paiement les plus utilisées dans les opérations du commerce extérieur et particulièrement en Algérie ?
- 2) Quelle est l'efficacité et les limites des opérations de crédit documentaire effectuées par la Banque BEA ?

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

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

Choix du sujet :

Le choix de ce sujet de recherche a été dicté par l'importance grandissante des opérations du commerce international. En effet, l'échange entre nations est devenu une nécessité, puisque aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, et vivre en autarcie.

La méthodologie de notre travail est de double approche : la première représente le cadre théorique relatif au commerce extérieur et les techniques de paiement du crédit documentaire « Chapitre 1 et chapitre 2 ». La démarche théorique est basée sur la consultation des ouvrages, des articles et des textes réglementaires relatifs au commerce extérieur et au crédit documentaire.

La deuxième approche est consacrée à l'étude d'un cas pratique relatif au déroulement d'une opération de crédit documentaire. La démarche pratique s'appuie sur un cas réel d'un crédit documentaire initié par l'ENIEM et exécuté par la BEA.

Introduction générale

Afin de Répondre à la problématique posée, nous avons scindé notre travail en quatre chapitres :

Un premier chapitre subdivisé en trois sections : la première traite les généralités sur le commerce extérieur, La deuxième section traite le contrat commercial dans le commerce extérieur et la dernière section tente de montrer les différents modes de paiement utilisés.

Un deuxième chapitre composé de trois sections, dans lequel nous allons exposer les différents instruments et techniques de paiement à l'international. Dans la première section, Nous allons mettre le point sur les différents instruments de paiement et la particularité de chacun. La deuxième section donne une explication des techniques de paiement à l'international. La troisième section porte sur les moyens de financement à l'importation.

Un troisième chapitre, composé de deux sections, dans lequel nous allons exposer la technique du crédit documentaire. Dans la première section, Nous allons mettre le point sur les différents types de cette technique et la particularité de chacun, la deuxième section s'intéressera au fonctionnement de cette technique.

Le dernier chapitre de notre recherche, est réservé à un cas pratique, dont, nous essayerons de mettre en évidence le mécanisme de réalisation du crédit documentaire tout en déroulant l'aspect technique de ce dernier. Ce cas pratique est effectué au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) « Agence 098 » sise à la zone industrielle de Oued-Aïssi dans la Wilaya de Tizi-Ouzou.

Au final, nous terminerons ce présent mémoire par une conclusion générale qui précisera l'importance du crédit documentaire en étant, à la fois, un moyen d'assurance et de sécurité aussi bien pour le donneur d'ordre (acheteur) que pour le bénéficiaire (fournisseur/vendeur) malgré les quelques insuffisances observées.

Chapitre I :
Cadre conceptuel du
commerce extérieur

Introduction

Le commerce est une activité consistant à fabriquer, transporter ou vendre des biens et services d'un lieu à un autre dans le but de les échanger.

Les échanges internationaux prennent de l'ampleur jour après jour, ils portent sur un volume de transactions de plus en plus élevé grâce à l'intervention des banques dans le commerce international, et cela, en mettant des techniques et des moyens de financement pour répondre aux normes des contrats commerciaux.

L'évolution du commerce extérieur diffère d'un pays à un autre. L'Algérie comme tout autre pays a connu sa propre progression en matière d'échanges internationaux. Et afin de réglementer ces échanges les importateurs/exportateurs algériens ont été soumis, selon des périodes précises, à des règles spécifiques dans le cadre du contrôle des changes.

En raison de leur éloignement géographique et leurs différences culturelles, linguistiques, politiques, etc. les opérateurs du commerce international sont confrontés à plusieurs risques. Pour les limiter, la maîtrise des notions fondamentales et la bonne négociation du contrat commercial sont obligatoires.

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre introductif en trois sections :

La première section traite l'aspect théorique du commerce extérieur, puis la deuxième section concerne le contrat du commerce international et enfin, la troisième section nous présenterons la logistique dans le commerce international.

Section 1: Aspect théorique du commerce extérieur

Le commerce extérieur permet aux pays depuis des siècles de réaliser plusieurs opérations avec différents pays en encourageant la coopération entre eux ce qui permet de stimuler la croissance et améliorer le niveau de vie de la société par l'offre d'une variété de produits et un développement dans plusieurs domaines.

Dans cette section, on va présenter le commerce extérieur et son évolution ainsi les risques que l'exportateur peut subir lors de sa transaction.

1.1. Le commerce extérieur

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et services sur la scène internationale. Le commerce international désigne l'ensemble des échanges effectués entre les différentes nations, il est constitué par deux opérations : importation et exportation.¹

1.1.1. 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 qui servent à l'investissement (biens de capital).

1.1.2. 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).

L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.

¹ RANELLI (M) « Le commerce international » collection repères, Ed. la découverte, 2003.

1.2. Evolution du commerce international

Le commerce international est l'une des dimensions de la mondialisation qui se mesure par le niveau des exportations. Il est considéré comme un phénomène qui a connu plusieurs phases.

1^{ère} phase : les grandes découvertes² : il s'agit des grandes découvertes réalisées par des compagnies commerciales riches et par les monarchies durant le 16^{ème} siècle afin de se rapprocher des autres continents l'Afrique, l'Asie et établir des liens entre eux à leur tête on distingue la découverte de l'Amérique du nord par Christophe Colomb qui est financé par la monarchie espagnole et la découverte de l'Océan Pacifique par Magellan en 1521.

2^{ème} phase : Industrialisation et Colonisation³ : Les pays européens sont considérés comme des grandes puissances : France, Allemagne, Grande Bretagne en 19^{ème} siècle colonisait et conquérait des territoires en Afrique et en Asie pour des :

- **Raisons économiques** : afin d'avoir des matières premières pour leurs industries, avoir des nouveaux débouchés pour leurs productions
- **Raisons politiques** : ils manifestent leurs puissances en constituant un vaste empire colonial
- **Raisons idéologiques** : pour faire connaître l'Evangile au monde entier.

3^{ème} phase : Accélération des échanges : depuis 1945, les échanges de marchandises sont augmenté deux fois plus vite que le PIB mondial à cause de l'évolution de la structure des échanges ainsi le poids des zones a changé avec l'émergence de l'Asie

De plus, les échanges internationaux sont en augmentation avec le développement des services.

L'évolution de commerce international peut s'expliquer par :

- La diminution dans les coûts de transport et de communication grâce aux innovations technologiques qui ont joué un rôle primordial

² LAHLOU (M), « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Ed. ENAG, Alger, 1999.

³ AMELLAL.L et AOUCHE.T.A.S, 2019, « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales », Mémoire de fin d'étude, Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

- La libéralisation des échanges commerciaux : les institutions mondiales ont joué un rôle déterminé « OMC » en libéralisant les échanges en poussant à la suppression des droits de douanes ainsi la création des accords de libre échange entre pays qui permet aux pays de supprimer entre eux les entraves des échanges tel que ALENA, UE.
- Le développement du commerce intra-firme qui permet l'échange des biens et services entre les entreprises d'une même firme multinationale qui représente 40% des échanges internationaux.

1.3. Evolution du commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur occupe une place primordiale dans l'économie Algérienne.

Avant 1962, le commerce de l'Algérie avait les mêmes lois que le commerce français. Il s'est retrouvé entre les mains d'européens.

En 1962 le commerce de l'Algérie a été complètement paralysé par la colonisation de la France pour plusieurs années mais cherche à organiser son économie en donnant des bases plus saines à ses échanges. Il essaye à tout prix de maintenir son niveau d'exportation mais elle a connu des difficultés.⁴

Avec l'élection de Boumediène comme président de la République Algérienne a démarré trois révolutions industrielles, culturelles et agricoles.

Dans le domaine de l'industrie a remporté des effets positifs sur l'économie par l'ouverture de plusieurs entreprises d'industries lourdes.

Concernant les deux autres révolutions n'ont pas été bénéfiques pour l'Algérie par leur mauvaise gestion.

La diversification géographique des partenaires commerciaux était l'objectif de la politique commerciale Algérienne qui est métamorphosée entre la politique de l'Etat sur les opérations du commerce extérieur et la phase de la libéralisation imposée par le FMI à partir des années 1990.

En 1990 l'Algérie a été dans une situation critique du fait de la chute des prix du pétrole et le déficit de la balance des paiements ce qui a poussé à faire recours au FMI « fond monétaire

⁴ LASARY, « Le commerce international » Ed. Dunod, 2005.

international » qui exige des conditions à mettre en œuvre pour obtenir le fond nécessaire pour réformer son économie et elle est considérée le premier pas vers une économie de marché ou une économie libérale.

Cette ouverture a marqué la dévaluation du dinar Algérien, la liberté des prix ainsi que la privation des entreprises publiques ce qui a engendré la disparition de plusieurs secteurs d'activités.

Depuis cette libéralisation, l'économie de l'Algérie est basée sur les importations de la quasi-totalité des produits du pays contre l'exportation des produits hydrocarbures seulement : gaz et pétrole et certains produits tels que les dattes, ciment.

En 2002 l'Algérie a signé un accord d'association avec l'Union européenne et favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce pour libéraliser son commerce et jusqu'à aujourd'hui, l'Algérie reste comme observateur de l'OMC après trente ans de négociations. Cela résulte du fait que la production de ce dernier réside sur les produits hydrocarbures qui est une clause interdite par l'OMC et sa production hors-hydrocarbures constitue que 2% de sa production totale.

1.4. La législation du commerce extérieur en Algérie

D'après la loi 78-02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur⁵ est donné à l'état. Et à partir de cette dernière, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établies par le ministère du commerce et sur la base duquel il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'Etat aux opérateurs.

Cependant, le texte législatif et réglementaire du commerce extérieur⁶ que les réformes économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en monopole d'Entreprises. En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux Entreprises

⁵ Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques et économiques

⁶ <https://www.joradp.dz>

avec la nécessité d'adaptation des processus en matière de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice.

Dans le but de l'introduction de l'économie de marché, l'Algérie à l'instar des autres pays, c'est lancée, dès le début des années 90, dans un processus de réformes économiques nécessaires, ce qui n'a pas facilité la tâche aux opérateurs économiques. Ainsi, on a assisté à des changements tels que l'abrogation des A.G.I (autorisation globale d'importation) et la suppression de la distinction entre le secteur public et privé.

Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devise dans toutes les origines et destinations.

Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri-annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable, mais son exécution est contrôlée à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et réglementaire.

1.5. Les Risques liés au Financement du Commerce Extérieur :

Choisir de travailler dans le monde du commerce international n'est pas facile. Risques encourus par l'importateur et l'exportateur dans la gestion pour leurs opérations commerciales internationales.

De nombreux risques peuvent être couverts par la réalisation d'opérations internationales, parmi lesquelles on peut souligner :

1.5.1. Les risques de fabrication

Au moment de la fabrication de la marchandise l'exportateur est confronté à deux types de risques à savoir :

1.5.1.1. Le risque au moment de fabrication

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication. Il se traduit soit par l'incapacité du fournisseur de respecter ses engagements (raisons techniques ou financières) ou également l'annulation ou la modification de la commande par l'acheteur unilatéralement.

1.5.1.2. Le risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (ex : crise de pétrole).

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « Hardship » l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte, sous peine d'une action en justice.

1.5.2. Les risques d'expéditions

Lors de l'expédition de la marchandise trois risques peuvent survenir à savoir :

1.5.2.1. Le risque pays

Le risque pays se définit comme le risque résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise.

1.5.2.2. Le risque politique

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique).

1.5.2.3. Le risque catastrophique

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que : cyclone, inondation, tremblement de terre, faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

1.5.3. Les risques crédits/paiements

Les risques crédits/paiements peuvent être regroupés en quatre catégories : le risque de change, le risque de mise en jeu abusif des garanties, risque de non transfert et le risque d'insolvabilité.

1.5.3.1. Le risque de change

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont en fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).

1.5.3.2. Le risque de mise en jeu abusif des garanties

Les garanties bancaires internationales sont établies avec la possibilité de mise en jeu à première demande. De ce fait les bénéficiaires de la garantie de mauvaise foi peuvent mettre en jeu abusivement la garantie.

1.5.3.3. Le risque de non transfert

C'est un risque auquel l'exportateur est exposé en raison de la pénurie des devises dans le pays de l'importateur ou d'un problème résultant de la situation géopolitique du pays importateur pour cela, l'exportateur est risqué de ne pas être payé.

1.5.3.4. Le risque d'insolvabilité

Ce risque intervient après la livraison, il se traduit par l'incapacité de l'acheteur à effectuer le paiement.

1.6. Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie

Le commerce extérieur a enregistré au cours de l'année 2019 un volume global de marchandise à l'importation de 41,93 milliard d'USD un recul de 9,49% par rapport aux résultats de l'année précédente. Et un volume d'exportations atteint les 35,82 milliards d'USD contre 41,79 milliards d'USD en 2018, une baisse de 14,29%.⁷

Cette baisse est la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures qui représentent 98% du total des exportations algériennes

En 2019

La France était le premier client avec 14% du total des exportations et l'Italie classé la deuxième avec 13% et l'Espagne avec 11%. La Chine était le premier fournisseur avec une part de marché de 18%, suivie de la France 10% et l'Italie de 8%.

En 2020 :

Le commerce extérieur a enregistré durant le premier semestre un volume d'importation de 34,39% par rapport à l'année précédente soit un recul de 17,99% par rapport aux résultats de l'année 2019. Et une valeur globale d'exportation de 23,80% milliards de dollar. Une baisse de 33,57% en valeur courantes par rapport à l'année précédente.

En 2021

Le commerce extérieur est marqué par une baisse de 7% des importations durant les mois de janvier et février. La douane a affirmé que la valeur des importations au cours de ces deux mois s'élevait à 5,55 Milliards d'USD contre 6,1 Milliards d'USD en 2019.

En revanche, la valeur des exportations durant les mêmes mois a atteint les 4,22 Milliards d'USD

On explique le recul des importations et des exportations durant l'année 2020 et 2021 par la crise sanitaire « **Covid-19** » qui a touché l'économie mondiale, ce qui a traduit l'arrêt de toutes les activités d'importations et d'exportations et la fermeture des frontières pour

⁷ Document « STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE », <http://douane.gov.dz>
Année 2019/2020/2021

empêcher la propagation du virus « Corona » ce qui a résulté la baisse des prix du pétrole jusqu'à 39; à 17 Euro pour le baril, c'est le niveau le plus bas depuis 1999.

1.6.1. Evolution de la balance commerciale durant les années 2019, 2020 :

L'évolution de la balance commerciale durant les années 2019, 2020 et 2021 est comme suit : ⁸

Tableau N°01 : Tableau représentatif de la balance commerciale

Valeur	Valeur en DA	Valeur en Dollar	Valeur en DA	Valeur en Dollar	En Dinar	En dollar
Importations	5 005 302. 5	41 934. 12	4 360 320.30	34 391. 6	-12 89%	-17.99%
Exportations	4 275 399.03	35 823. 53	3 016 678. 53	23 796. 60	-29.44%	-33.57%
Balance commerciale	-729 903. 50	-6 110. 58	-1 343 641.77	-10595. 04	84.08%	73.97%

Source : STATISTIQUE DU COMMERCE EXTERIEUR

D'après le tableau au dessus, on distingue que la balance commerciale des années 2019 et 2020 était déficitaire

-En 2019 : le déficit de la balance commerciale représente **10.60** milliards USD.

-En 2020 : le déficit de la balance commerciale est de **6.11** milliards de dollar.⁹

⁸ Conception personnelle « Evolution de la balance des paiements »

⁹ Document « Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie » <http://douane.gov> Année 2020.

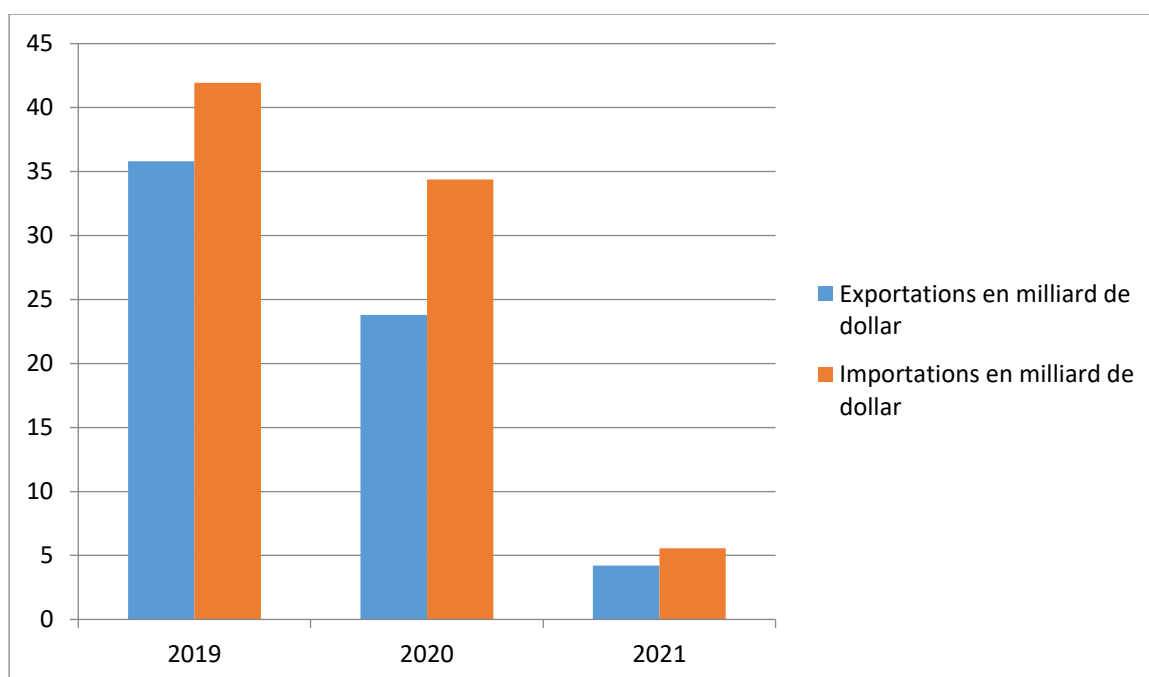
1.6.2. Evolution des exportations et des importations :

L'évolution des exportations et importations durant les années 2019, 2020 et 2021 sont comme suit :

Tableau N°02 : Evolution des exportations et importations

Années	2019	2020	2021
Exportation en milliard de Dollar	35,82	23,8	4,22
Importation en milliard de dollar	41,93	34,39	5,55

Source : « Statistique du commerce extérieur de l'Algérie »



Graphique 1 : Evolution des exportations et importations en Algérie en milliard de dollar

On constate que le commerce extérieur en Algérie repose beaucoup plus sur les importations et l'exportation des produits hydrocarbures or qu'elle faut qu'il consacre ses efforts à

encourager les autres secteurs d'activités afin de favoriser la compétitivité des entreprises nationales au plan international.

Le commerce extérieur de l'Algérie aujourd'hui repose beaucoup plus sur les exportations des hydrocarbures qui constituent 98% alors que ses exportations hors des hydrocarbures est seulement de 2%.ce qui est un vrai défis qui nécessite une solution.

Section 2 : Le contrat du commerce international

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

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

Dans cette section, on va définir le contrat du commerce international et ses différentes formes et les documents utilisés dans le commerce extérieur.

2.1. Définition du contrat commercial international

Le contrat commercial est un acte juridique qui prend naissance lorsque deux ou plusieurs parties s'entendent sur une transaction commerciale internationale, ainsi que sur les conditions et modalités de mise en œuvre de cette transaction. Donc le contrat commercial matérialise un accord entre deux ou plusieurs partenaires de différents pays, en définissant les droits et obligations de chacun.¹⁰

2.2. Les conditions de formation d'un contrat commercial

Sans cause ou pour une cause contraire à l'ordre public ou aux bonnes mœurs »Les conditions de validité d'un contrat sont :

¹⁰ Sihali.O et Slimani.L, 2019, « Techniques et garanties bancaires » Rapport de stage, Université Mouloud Mammeri.

Le consentement : « le contrat se forme dès que les parties ont échangé leurs volontés concordantes, sans préjudice des dispositions légales ».

L'objet : c'est la chose ou la prestation sur laquelle porte le contrat. L'objet doit répondre à quatre conditions : exister ou être futur, être dans le commerce licite, déterminé ou déterminable.

La cause : « le contrat est nul lorsqu'on s'oblige.¹¹

2.3. Les effets du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

2.3.1. Les obligations du vendeur

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.
- Livrer la marchandise dans les délais fixés et au lieu convenu.
- Remettre les documents relatifs aux marchandises à livrer.

2.3.2. Les obligations de l'acheteur

L'acheteur a des obligations devant le vendeur qui sont :

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionner la marchandise en prendre livraison même si elle est en quantité ou en qualité insuffisante.

2.4. Les formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial, citons :

- Le contrat commercial en bonne et due forme (convention signée par les deux protagonistes);

¹¹ AMELLAL.L et AOUCHETA.S « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » Mémoire de fin d'étude, Université de Mouloud Mammeri.

-L'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification de contrat ;

-Lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (prix unitaire, quantités, date de livraison convenue...) confirmant définitivement la vente ou la Facture pro-forma ou devis détail.

2.5. Les documents utilisés en matière du commerce extérieur

Dans le commerce extérieur, on utilise les documents de prix suivants :

2.5.1. La facture pro-forma

C'est un document commercial utilisé dans les activités de vente transmis par le vendeur à son client potentiel ; il s'agit d'un brouillon qui contient les produits à vendre avec leurs prix et leurs description. Elle est utilisée pour éviter le risque d'impayé.¹²

2.5.1.1. La facture définitive (commerciale)

C'est un document administratif établi par le vendeur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur qui contient le montant à payer sur la marchandise.

2.5.1.2. La facture consulaire

C'est un document qui permet à la douane d'avoir toutes les informations nécessaires pour la tarification et l'identification de la marchandise.

2.5.1.3. La facture douanière

C'est un document fourni par l'exportateur au service des douanes afin de permettre le calcul des droits de douanes dans certains pays importateur.

2.5.1.4. La facture provisoire

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

¹² AMMOUR (B), « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, Alger, 1997

2.5.1.5. La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels.

Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

2.5.2. Les documents de transport

Il existe différents modes de transport de marchandises et pour chaque mode un document qu'il lui convient :

2.5.2.1. Connaissance maritime

C'est un document utilisé lors du transport par voie maritime qui relie le chargeur avec le transporteur émis lors de la transmission de propriété de la marchandise qui justifie la réception et l'embarquement de la marchandise au lieu convenu sous la responsabilité du transporteur.

2.5.2.2. La lettre de transport aérien

Elle est considéré comme une justification qui prouve la prise en charge de la marchandise émis par le transporteur qui précise l'expéditeur, son numéro de compte, le destinataire, la nature de la marchandise, le poids brut, la valeur de douane et les instructions particulières.

Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre «avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

2.5.2.3. La lettre de voiture internationale

C'est un reçu d'expédition par voie terrestre, par train ou par route.

2.5.3. Les documents d'assurance

L'assurance à l'exportation et à l'importation est obligatoire.

2.5.3.1. La police de voyage

C'est l'assurance cas par cas ou affaire par affaire souscrite par l'importateur à chaque fois qu'il veut couvrir ses marchandises contre les risques.

2.5.3.2. L'assurance flottante

C'est un contrat d'une durée de six mois jusqu'à un an. Il permet de couvrir les expéditions des marchandises pour le compte de l'importateur et pour chaque expédition la compagnie d'assurance délivre un document à l'importateur nommé « certificat d'assurance » qui prouve l'existence d'un contrat d'assurance par l'assureur au profit de l'assuré.

2.5.4. Les documents douaniers

Les documents douaniers sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administrateur des douanes du pays de l'importateur, on a :

2.5.4.1. Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1)

Rempli par l'exportateur lui-même ou son déclarant, il permet à la marchandise de bénéficier de droits de douane réduits ou nuls dans les pays qui ont conclu avec l'union européenne des accords préférentiels sur la base de la réciprocité. A ce titre, il peut être considéré comme un certificat d'origine.

2.5.4.2. Déclaration de détail

Faite par l'administration des douanes, elle porte sur l'ensemble du chargement établie par l'exportateur ou son représentant en douane. Elle comporte toutes les indications nécessaires à l'identification des marchandises.

2.5.5. Les documents annexes

Ces documents sont variés et nombreux et il n'existe pas pour eux de règles particulières.

Il est difficile d'en établir une liste exhaustive et limitative du fait de leurs diversités, citons cependant :

2.5.5.1. Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.¹³

2.5.5.2. Le certificat de provenance

Certificat qui précise le pays où ont été expédiées les marchandises importées. On parle de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays autre que celui d'origine.

2.5.5.3. La note de colisage

Fournie des indications relatives au poids, conditionnement, contenu de chaque colis complémentairement à ce qui est porté sur la facture. En générale, elle désigne avec précision toutes les caractéristiques des marchandises ainsi que les références de la facture correspondante.

2.5.5.4. Le certificat de pesage (ou certificat de poids)

Ce document a un caractère officiel et doit être émis par conséquent par un organisme compétent ou un « peseur assermenté » il reprend les références de la facture commerciale à laquelle il joint et assure la certification du poids des marchandises.

2.5.5.5. Le certificat de qualité ou d'analyse

Il doit être conforme aux normes indiquées éventuellement dans l'ouverture de crédit et doit être établi par un laboratoire ou un expert ayant procédé à la vérification de la marchandise.

2.5.5.6. Le certificat sanitaire

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

¹³ Documents de l'ENIEM

2.5.5.7. Le certificat phytosanitaire

Document identique au précédent qui concerne cependant les plantes, fruits ou semences ; il est établi par un organisme médical spécial pour attester que les produits en question sont sains à la consommation ou aux semailles.

2.5.5.8. Le certificat d'inspection

Document établi par un organisme spécialisé et compétent énumérant les constatations faites dans le cadre des instructions reçues sur certaines marchandises se trouvant généralement dans une fabrique, port ou aéroport avant embarquement.

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit de prévoir toutes les situations possibles et préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît international, des difficultés supplémentaires apparaissent : risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence. Heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils

Dans toute transaction, soit au niveau national ou international, un contrat commercial justifie la relation entre les parties intervenantes ainsi la présence de documents relatifs à la nature de la transaction.

Section 3 : La logistique dans le commerce international

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise d des différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, soit achat soit vente nécessite la présence d'un type d'incoterm.

Dans cette section, on va expliquer les différents incoterms utilisés dans le transport international et les facteurs qui agissent sur le choix du mode de transport, et nous allons mettre l'accent sur les différents incoterms utilisés dans le commerce extérieur et les modes de transport adaptés dans le commerce extérieur.

3.1. Définition de la logistique du commerce international

La logistique internationale concerne l'ensemble des opérations permettant l'acheminement des marchandises depuis les lieux de production jusqu'aux lieux de vente.

Elle comprend :

- Le chargement et le déchargement des marchandises.
- Le dédouanement de la march- Le transport ou plus exactement les transports, parce qu'un acheminement international utilise souvent plusieurs modes de transport. Les transports maritime et aérien ne font jamais de porte à porte. En conséquence il faut des transports complémentaires.
- La manutention de la marchandise: la marchandise doit être dédouanée à l'import ainsi qu'à l'export.
- L'assurance : afin de se Sa finalité est d'optimiser les coûts, et rendre l'entreprise plus compétitivesur les marchés extérieurs. C'est pour cela que les deux partenaires contractants doivent négocier soigneusement et d'une manière précise la répartition des tâches que chacun d'entre eux doit accomplir et pour ce faire il faut qu'ils choisissent l'incoterm qui correspond le plus à leurs situations.¹⁴

¹⁴ Sihali.O et Slimani.N, 2019, « Les techniques et les garanties bancaires », Rapport de stage, université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.

3.2. Les incoterms

Durant l'acheminement de la marchandise des locaux du vendeur jusqu'à ceux de l'acheteur, plusieurs risques peuvent intervenir : dommage, perte,...etc. et entraîner des litiges entre les deux parties. Et afin d'éviter ces litiges et faciliter les procédures du commerce international, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a publié en 1936 une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus utilisés en commerce extérieur, sous le nom d'Incoterms 1936.¹⁵

3.2.1. Définition de l'incoterm:

Les incoterms sont des termes contractuels normalisés reconnus et utilisés mondialement. Il s'agit de conditions de vente liées à l'acheminement de la marchandise. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale internationale.

3.2.2. Leur objet

Eviter aux acteurs du commerce international tous litiges, incompréhensions et perte de temps et d'argent ;

- Définir le point de transfert des frais ;
- Définir le point de transfert des risques.
- Préciser les documents à fournir par le vendeur ou/et par l'acheteur.¹⁶

3.2.3. Historique des incoterms

En 1920, la chambre du commerce internationale a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ces termes indiquent comment les deux parties peuvent répartir les frais et les risques du transport ce qui a conduit à l'élaboration des règles uniformes pour l'interprétation des termes commerciaux par la chambre du commerce internationale.¹⁷

¹⁵ Sohali.A, 2019, « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » Mémoire de fin d'étude, Alger.

¹⁶ Sohali.A, 2019, « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » Mémoire de fin d'étude, Alger.

¹⁷ Document « Historique des incoterms » <https://d1iq7sz6ob2ad.cloudfront.net>

La première version date de 1936, il s'agissait de normaliser les termes commerciaux utilisés pour le transport de la marchandise par voie maritime, deux incoterms sont mis en place : FOB « free on board » et CIF « cost, insurance and freight ».

En 1953, une deuxième version mis en place qui constitue une révision approfondie.

En 1967, d'autres incoterms sont apparaître le DAF « deliveredatfrontier » et le DDP« delivereddutypaid ».

En 1976, un nouveau incoterm est apparu pour le mode de transport aérien.

En 1980 : la CCI tient compte du changement profond dans le transport international qu'apporte le développement du conteneur.

En 2000, les six autres incoterms sont apparus et les dernières modifications sont faites.

En 2020, l'incoterm DAT été remplacé par un autre incoterm DPU.

3.2.4. La classification des incoterms

Les incoterms peuvent être classés selon les quatre familles suivantes :

E : obligation minimale du vendeur, le transfert des risques et des frais se fait dans les locaux duvendeur.

F : le vendeur remet les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

C : le vendeur paye le transport, mais ne supporte pas les risques liés à ce dernier.

D : obligation maximale du vendeur, le vendeur assume tous les couts et risques qu'entraine l'acheminement des marchandises jusqu'au pays de destination.

Ils se répartissent également selon deux grandes catégories : les incoterms de vente au départ et lesincoterms de vente à l'arrivée.

Tableau N°03 : Tableau de répartition des incoterms selon la famille

Les incoterms de vente au départ	Les incoterms de vente à l'arrivée
Les Familles E,F,C	La Famille D

Ils sont aussi regroupés selon le mode de transport utilisé.

- la répartition des incoterms selon le mode de transport

Tableau N°04 : Tableau de répartition des incoterms selon le mode de transport

Transport maritime	Tous modes de transport (y compris le transport maritime)
FAS, FOB, CFR, CIF	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP

3.2.5. La présentation des incoterms

Ce tableau résume les obligations du vendeur et de l'acheteur selon l'incoterm négocié dans le contrat.

Tableau N°05: Les obligations de l'importateur et de l'exportateur selon l'incoterm choisi.

Tableau représentatif des types d'incoterms

Sigle	Libellé	Obligations du vendeur et de l'acheteur
EXW	Ex Works / à l'usine	Les obligations du vendeur s'arrêtent au moment où il met la marchandise à la disposition de l'acheteur dans ses locaux ou dans un autre endroit désigné. L'acheteur supporte tous les frais et risques depuis les locaux du vendeur jusqu'àux siens.

FCA	Free Carrier / franco transporteur	le vendeur a rempli ses obligations de livraison de la marchandise lorsque cette dernière est dédouanée à l'export et a été remise au transporteur. Le transfert de frais et risques se fait au moment où la marchandise est entre les mains du transporteur.
FAS	Free Alongsideship / Franco le long du navire	Le vendeur a rempli son obligation de livraison de la marchandise lorsque cette dernière a été dédouanée à l'export et a été placée le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu, et à partir de ce moment-là l'acheteur supporte tous les risques et frais jusqu'à ses locaux.
FOB	/Free on board	Le vendeur a rempli ses obligations lorsque la marchandise a été placée à bord du navire au port d'embarquement convenu. Le transfert de frais et de risques se fait lorsque la marchandise a franchi le bastingage du navire.
CFR	Cost and freight	Le vendeur paye les frais nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination convenu. L'acheteur assume les risques une fois que la marchandise est à bord du navire dans le port d'embarquement, et il supporte tous les frais dès le déchargement de la marchandise dans le navire.
CIF	Cost insurance and freight	Le vendeur a les mêmes obligations que selon le terme CFR, avec l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime.
CPT	Carriage paid to	Le vendeur paie le transport principal sans souscription d'une assurance. Le transfert des risques se fait au moment où la marchandise a été livrée au transporteur.

CIP	Carriage insurance paid to	Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT mais dans ce cas le vendeur doit fournir une assurance.
DAT	Delivered at terminal / rendu au Terminal	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise (non dédouanée à l'importation) est déchargée au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. L'acheteur dédouane la marchandise et supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été livrée.
DAP	Delivered at place / rendu au	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant, prête pour le déchargement au lieu de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été livrée aux conditions fixées à l'alinéa précédent.
DDP	Delivery duty paid / rendu droits Acquités	Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise de ses locaux jusqu'aux locaux de l'acheteur.

Source : Rapport de stage « Techniques de paiement et les garanties bancaires à l'international » promotion 2019

Remarque :

Les incoterms CIP et CIF ne peuvent pas être utilisés en Algérie. Parce que l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995 relatives aux assurances et ses textes d'application exigent aux importateurs algériens, la souscription d'une assurance auprès d'une compagnie d'assurances locale.¹⁸

¹⁸ Sohali.A, 2019, « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » Mémoire de fin d'étude, Alger.

Tableau N° 06: La répartition des couts selon l'incoterm

Libelles	Départ usine EXW	Transp ort acquitté FCA	Princip al par le vendeur FAS	FOB	CFR	Princip al CIF	CPT	CIP	Support és vendeur jusqu'à DAT	Frais achemi nement par le DAP	Destina tion DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré-acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
douane	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement											V

Source : <http://www.suddefrance-developpement.com>

3.3. Mode de transport utilisé dans le commerce extérieur :

Le transport de marchandises vers le reste du monde se fait par :

- **Voie maritime** : C'est le moyen de transport le plus utilisé dans le monde des affaires pour ce qu'il offre comme service en termes de rapidité et en termes de coûts. Il permet de transporter toute sorte de marchandise quelque soit sa nature. D'un autre côté, il prend des longues distances et beaucoup risques.¹⁹
- **Voie aérien** : c'est un mode de transport exercé par voie d'airs permettant à la fois le transport de certaines catégories de marchandises et des passagers.²⁰

Elle est à la fois caractérisée par sécurité et son coût dégressif.²¹

- **Voie terrestre** : est le mode de transport exercé par route qui permet de transporter soit des marchandises soit des personnes par différents moyens : Bus, Camion, Voiture ou par voie ferroviaire à l'aide de trains, des chemins de fer ou les Wagons.²²

3.3.1. Les facteurs déterminant le mode de transport à utiliser :

Cela est déterminé par les caractéristiques des marchandises qui influencent le choix du moyen de transport à utiliser pour opération d'acheminement des marchandises. Parmi eux on trouve :

-La nature de la marchandise : sèche, surgelées, dangereuses, périssable... il s'agit d'un préalable qui permet de distinguer si la marchandise à acheminer nécessite des conditions particulières de transport.

-Le conditionnement et emballage des marchandises : il peut être une marchandise en vrac tel que : solide, liquide, gazeux, ou bien de marchandises conventionnelles : caisses, fûts, tubes, sacs... ou des marchandises conteneurisés.

¹⁹Document « Transport Maritime » GEFCO <https://www.gefco.net>

²⁰ Document « Transport aérien-Définition et Explications-Techno-Science.net » <https://techno-science.net>

²¹ Document « Export de fret aérien : comment obtenir les meilleurs tarifs ? » [https:// www.qualitairesea.com](https://www.qualitairesea.com)

²² Document « Transport routier /GEFCO » <https://www.gefco.net>

-**Les quantités de marchandises** : elle permet d'estimer la capacité de transport nécessaire.

-**Les délais** : Ici il s'agit de la rapidité de mode de transport à choisir afin de livrer la marchandise dans les délais convenus.

-**Les coûts** : choisir le mode de transport qui est financièrement réalisable et avantageux.²³

3.3.2. Les avantages et les inconvénients des modes de transport

Chaque type de transport contient des avantages mais aussi des inconvénients qui sont présentés dans le tableau comme suit :

²³Document « Détermination des moyens de transport- logistique conseil »<https://www.logistiqueconseil.org>

Tableau N°07 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de chaque mode de transport

Mode de transport	Avantage	Inconvénient
Transport maritime	Permet d'acheminer une grande quantité avec des couts faibles.	Les délais d'acheminement longs Il est risqué
Transport aérien	Mode de transport très rapide Primes d'assurance faible adaptée pour les marchandises légères et périssables	Capacité de transport limité : n'est pas adapté à toute sorte de marchandise
Transport routier	Transporte tout type de marchandises dans des délais raisonnables avec des couts raisonnables	Divers facteurs peuvent dégrader la qualité de l'opération de transport et engendrer des retards de livraison tel que la qualité des infrastructures, insécurité, conditions climatiques...
Transport ferroviaire	Rapidité et sécurité Horaire planifiés et respect des délais	Desserte limitée par le réseau ferroviaire ne convient pas aux courtes distances.

Source : <https://www.logistiqueconseil.org>

Pour éviter chaque conflit entre le vendeur et l'acheteur, les incoterms ont donné lieu à la paix internationale en partageant le frais et les risques quelque soit le mode de transport utilisé.

Conclusion

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que le commerce extérieur a permis de faciliter les échanges entre les opérateurs économiques quelque soit leurs zones géographiques à travers un accord commercial qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Le commerce extérieur durant ces deux dernières années a été pénalisé par la crise sanitaire qui a frappé le monde ce qui a engendré la fermeture des frontières et a enregistré des déficits des balances de paiements des Etats.

Chapitre II :

*Les instruments et les
techniques de paiement à
l'international*

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Introduction

Le développement des économies nationales nécessite et entraîne une augmentation du volume de transactions commerciales internationales.

Les opérations du commerce extérieur international mettent en présence des acheteurs et des vendeurs de marchandises qui résident dans des pays lointains ce qui crée des difficultés lors du règlement, c'est pour cela plusieurs instruments et moyens de financement à l'international ont été mis en place à plus ou moins long terme à travers le jeu de mécanismes mettant en jeu plusieurs opérateurs dont les banques et les sociétés spécialisées afin d'éviter le malentendu entre les parties contractantes.¹

Dans ce chapitre, nous allons mettre l'accent sur les différents instruments et techniques de paiement à l'international

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre en trois sections :

Dans la première section nous allons présenter les instruments de paiement, puis dans la deuxième section nous allons parler des techniques de paiement et enfin dans la troisième section nous allons présenter les moyens de financement à l'international.

¹LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Le commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010.

Section 1 : Les instruments de paiement

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation de plusieurs instruments qui servent de support au paiement. Certains d'eux ont une réalité physique tel que : le chèque, billet à ordre. Cependant, le développement de la télématique a fait progressivement apparaître des transactions entièrement informatisés « virement bancaire ».²

Dans cette section, on va expliquer chaque instrument de paiement avec ses avantages et ses inconvénients.

1.1. Le chèque

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. C'est un moyen par lequel le titulaire « tireur » d'un compte donne l'ordre à son banquier de payer un bénéficiaire. Il n'est pas coûteux mais d'un autre côté il contient plusieurs risques tel que : le vol, perte, falsification et l'exportateur est exposé au risque de change.³

1.1.1. Mentions obligatoire du chèque

Il comporte :

- Le nom de la banque qui doit payer
- L'ordre de payer avec le mot « chèque »
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer.

Il faut remplir :

- Le montant en lettres et en chiffres en haut à droite
- Le nom du bénéficiaire
- La date et le lieu où le chèque est créé, signature de l'émetteur du chèque.⁴

² BERNET (R), « Les moyens et techniques de paiement internationaux », Ed.ESKA, Paris, 1999.

³ BERNET (R), « Les moyens et techniques de paiement internationaux », Ed.ESKA, Paris, 1999.

⁴ BERNET (R), « Les moyens et techniques de paiement internationaux », Ed.ESKA, Paris, 1999.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

1.1.2. Types de chèque

On distingue plusieurs types :

1.1.2.1. Chèque barré : il est reconnu avec deux rayures tracé en haut et a gauche sur la face, le bénéficiaire de se chèque ne peut pas être payé en espèce et ne peut être encaissé que par une personne ayant un compte bancaire dont lequel il va le déposer pour une certaine durée.⁵

1.1.2.2. Chèque certifié : est un chèque certifié par une banque à travers la demande du donneur du chèque où il va transmettre l'argent vers un compte interne pour une durée déterminée. Durant cette période si le bénéficiaire n'a pas été encaissé, l'argent va se retourner vers le compte de donneur de chèque.

1.1.2.3. Chèque endossable : à travers ce type de chèque le bénéficiaire peut endosser le chèque pour payer une autre personne a travers la signature au dos du chèque et indiqué « endossé pour ».⁶

1.1.2.4. Chèque non endossable : ici le chèque comporte une mention selon laquelle le bénéficiaire ne peut pas transmettre le chèque à une autre personne « tiers », il est le seul bénéficiaire de ce chèque.

1.1.2.5. Chèque de banque : il s'agit d'un chèque sue lequel une banque émettrice appose une mention que le montant du chèque est bloqué sur le compte de l'émetteur pour une durée de 8 jours.⁷

1.1.2.6. Chèque d'entreprise : ce type de chèque est présenté par l'exportateur à sa banque pour l'obtention du montant offert par l'importateur et pour qu'il soit régler la banque doit d'abord recevoir les fonds de la banque de l'importateur.

Il n'offre aucune garantie à l'exportateur.⁸

⁵ AMMOUR (B), « Pratique des techniques bancaires », Ed.DAHLAB, Alger, 1997.

⁶ AMMOUR (B), « Pratique des techniques bancaires », Ed.DAHLAB, Alger, 1997.

⁷ AMMOUR (B), « Pratique des techniques bancaires », Ed.DAHLAB, Alger, 1997.

⁸ AMMOUR (B), « Pratique des techniques bancaires », Ed.DAHLAB, Alger, 1997.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

1.1.3. Les avantages et inconvénients du chèque :

Le chèque est composé des avantages ainsi que des inconvénients qui sont présentés comme suivent :⁹

Tableau N°08 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients du chèque

Avantages	Inconvénients
• Facilité d'utilisation • Permet d'éviter de circuler avec une quantité importante d'argent • Commissions faibles sur les chèques quel que soit la somme d'argent • Il permet de garder une trace de paiement	• Falsification du chèque • Le compte peut être non approvisionné • L'initiative appartient à l'acheteur • Le délai de recouvrement peut être long si le chèque est libellé en devise • Coûts élevés pour les chèques de faible montant.

<https://www.lafinancepourtous.com>

D'après le tableau, on remarque que le chèque est l'instrument le plus utilisé pour le règlement des transactions pour ce qu'il contient comme avantage à son porteur mais au niveau international il est favorable d'éviter le règlement avec ce type d'instrument pour ce qu'il peut causer comme risque.

1.2. Le virement bancaire

C'est un ordre par lequel l'acheteur donne l'ordre à son banquier de débiter son compte au profit de vendeur. L'opération est réalisée immédiatement dès que l'ordre est transmis au banquier.¹⁰

⁹ AMMOUR (B), « Pratique des techniques bancaires », Ed.DAHLAB, Alger, 1997.

¹⁰ BERNET (R), « Les moyens et techniques de paiement internationaux », Ed. ESKA, Paris, 1999.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

1.2.1. Les mentions obligatoires du virement bancaire

Il est facile de virer des fonds à l'étranger ; il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés à cet usage. Ils comportent les mentions suivantes ¹¹:

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur)
- La somme (le montant de la facture)
- La monnaie (code ISO de la devise)
- La méthode du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par messageSWIFT)
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur)
- Son adresse (ville, pays)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- Le N° de compte à créditer
- Le motif du règlement (N° de la facture)En cas de virement effectué en devise:
- Achat au comptant
- Débit du compte en devises mettre des tirets

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

1.2.2. Les types de virement bancaire

On distingue plusieurs types du virement bancaire qui sont cités comme suit¹² :

1.2.2.1. Le virement bancaire permanent: c'est un ordre donné par l'acheteur à une banque de payer un tiers, il permet de définir à l'avance le paiement qui sera exécuté

¹¹ Document « Les techniques de paiement à l'international » <https://d1n7iqsz6ob2ad.doufront.net>

¹² Document « Quels sont différents types de virement-Boursorama » <https://www.boursorama.com>

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

automatiquement en fonction des critères préciser. Il permet au débiteur de régler ses dettes à échéance.

1.2.2.2. Le virement ponctuel : Le virement effectué à la date du jour soit à partir de la plateforme internet de la banque gratuitement soit par fax ou par téléphone qui est facturé.

1.2.2.3. Le virement différé : c'est un virement qui est réalisable à une date programmé. La date d'envoi correspond à la date d'émission du virement

1.2.2.4. Le virement SWIFT : c'est un moyen de paiement par lequel l'acheteur donne ordre à son banquier de débiter son compte au profit du compte du vendeur à travers le transfert d'argent entre deux banques via la messagerie financière par laquelle la banque de l'acheteur envoie un message SWIFT à la banque du vendeur en lui demandant de créditer une certaine somme sur le compte du bénéficiaire.

Il est Rapide, simple, peu coûteux et souple au niveau des formalités du réseau SWIFT.

1.2.2.5. Le virement par courrier : c'est une opération d'envoi et de transfert d'argent d'un compte vers un autre par voie postale. Il résulte des délais qui peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays donné.¹³

1.2.2.6. Le virement par TELEX: c'est le transfert télégraphique, il s'agit du transfert d'argent d'une banque de l'importateur vers la banque de l'exportateur par l'envoi d'un ordre de paiement via un message câblé. Il est sécurisé pour les acheteurs.¹⁴

1.2.2. Les avantages et les inconvénients du virement bancaire :

Parmi les avantages et les inconvénients du virement bancaire on trouve :

Tableau N°09 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients du virement bancaire

Avantages	Inconvénients
• Il est rapide • Peu couteux et sure	• Il a un cout facturé par la banque • Virement dans une monnaie étrangère

¹³ MONNIER (P) et MAHIER (S), « Les techniques bancaires » Ed.DUNOD, Paris, 2008.

¹⁴ Document « Tansferts télégraphiques qu'est ce que et comment ça marche » <https://moyentransfers.com>

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

• Permet de conserver une trace en cas un problème survient • Y'a pas de risque de vol ou de perte ou de falsification.	peut subir des couts plus élevés.
---	-----------------------------------

Source : <https://www.banqueepargne.net>

Dans ce tableau, on remarque que le virement bancaire est caractérisé par la simplicité d'effectuer le règlement par canal bancaire sans aucun déplacement ou frais supplémentaires et sans risque de vol ou de perte tel que le chèque.

Dans une opération d'ordre international il génère des coûts plus élevés.

1.3. Les effets de commerce

On peut les citer comme suivant :

1.3.1. La lettre de change

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

La traite doit contenir certain nombre de mentions :

- ❖ La dénomination de la lettre de change insérée dans le texte.
- ❖ Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- ❖ Le nom de celui qui doit payer.
- ❖ L'indication de l'échéance.
- ❖ Celle de lieu de paiement.
- ❖ Nom de celui qui va recevoir l'argent.
- ❖ La signature du tireur.¹⁵

1.3.1.1. Avantages et inconvénients de la lettre de change

Les avantages et les inconvénients distingués pour la lettre de change sont :

¹⁵ NAJI (J), « Le commerce international : théorie, techniques et applications », Ed. RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Tableau N°10 : tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
• Possibilité Sécurité de paiement dans le cas d'une traite avalisée • Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie • C'est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée.	• Risque politique : Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite. • Risque de non-paiement écarte si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.

Source : <https://www.assurance-crédit-entreprise.fr>

D'après ce tableau on constate que la lettre de change est demandée par l'exportateur afin d'assurer son paiement en acceptant une traite qui peut prendre des longues durées.

La lettre d'échange est tolérée uniquement aux professionnels qui détiennent un registre de commerce.

1.3.2. Le billet à ordre

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

Il contient ;

- ❖ La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre
- ❖ La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- ❖ L'indication de l'échéance ;
- ❖ Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer
- ❖ Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- ❖ L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- ❖ La signature de celui qui émet le titre souscripteur.¹⁶

1.3.2.1. Les avantages et inconvénients :

Le billet à ordre comporte des avantages et des inconvénients qui sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N°11 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement billet à ordre

Avantages	Inconvénients
• Il précise la date et le lieu de paiement. • Il est endossable c'est-à-dire transmissible à un tiers.	• Il est à l'initiative de l'acheteur « importateur ». • Il est soumis au risque d'impayé.

Source : <https://www.documentissime.fr>

Cette technique réside sur la connaissance d'une dette de la part de l'importateur contrairement à la lettre de change pour que l'exportateur bénéficie de son paiement dans les délais convenus.

Plusieurs moyens de paiement sont à la disposition pour régler les transactions.

¹⁶ BENGUIN (J-M), « l'essentiel des techniques bancaires », Ed.Eyrolle, Paris, 2008.

Section 2 : Les techniques de paiement

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

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

2.1. Les techniques documentaires

Parmi elles ;

2.1.1. Le crédit documentaire

Est l'opération par laquelle la banque émettrice s'engage à payer l'exportateur dans un délai précis, un certain montant contre remise de documents conformes

Cette technique est un instrument de garantie qui joue un rôle important dans le commerce international, ce n'est donc pas seulement une opération de crédit mais aussi de garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur. Les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une «ouverture de crédit documentaire ». Le principe de base de cette opération est l'échange des documents contre paiement.¹⁷

Le déroulement du crédit documentaire étant une technique large et faisant objet de notre étude sera abordé en détails dans le chapitre suivant.

Malgré l'évolution des échanges internationaux, des techniques de paiement offrant une sécurité des transactions ont été mises en place, elles consistent à passer par les banques ayant pour rôle de financer les transactions en toute sécurité et garantie pour les partenaires, ou bien en jouant le rôle d'intermédiaire, permettant l'encaissement des documents seulement pour assurer la bonne fin de l'opération commerciale.

¹⁷ BOUTOUX (C), « Le crédit documentaire moyen de paiement international » Ed.DUNOD, 1979.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

2.1.2. La remise documentaire

C'est une technique par laquelle l'exportateur demande à sa banque de remettre les documents permettant la prise de la marchandise par l'importateur contre paiement ou acceptation de payer la somme déterminée.¹⁸

Il existe deux types d'encaissements documentaires :

2.1. Remise documentaire contre paiement

Il s'agit des remises dans la banque chargée de l'encaissement de ne pas remettre les documents à l'importateur que contre paiement immédiat.

2.2. Remise documentaire contre acceptation

La banque de l'importateur ne lui donne pas les documents sauf contre l'acceptation de ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

2.1.2.1. Les intervenants de la remise documentaire

-**Le donneur d'ordre « remettant »** : c'est le vendeur

-**Le tiré** : c'est l'acheteur « importateur »

-**La banque remettante** : c'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.

-**La banque présentatrice** : c'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.¹⁹

2.2. Les techniques non documentaires

On trouve ;

2.2.1. Le transfert libre

C'est une technique utilisée entre l'importateur et l'exportateur qui se connaissent et traitent des opérations commerciales entre eux depuis longtemps. Cette technique consiste à

¹⁸ BOUTOUX (C), « Le crédit documentaire moyen de paiement international » Ed.DUNOD, 1979.

¹⁹ BOUTOUX (C), « Le crédit documentaire moyen de paiement international » Ed.DUNOD, 1979.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

demander le paiement des marchandises exportées contre simple présentation de la facture commerciale, le règlement du montant est réalisé immédiatement si le paiement à vue ou par échéance si le paiement est différé.²⁰

2.2.1.1. Le déroulement de l'encaissement simple (transfert libre)

Ici il s'agit d'un simple jeu il faudrait seulement présenter la facture commerciale afin d'être payé par son client soit à vue ou à terme

- Paiement à vue : Une fois que le client a reçu la facture possède immédiatement au paiement

- Paiement à échéance : ici il s'agit d'accepter une traite afin d'effectuer le règlement à une date déterminée.

2.2.1.2. Les avantages et les inconvénients du transfert libre

Les avantages et les inconvénients du transfert libre sont présentés dans le tableau comme suit :

Tableau N°12 : tableau présentatif des avantages et des inconvénients du transfert libre

Avantages	Inconvénients
• La simplicité de la procédure • La modération des coûts • La rapidité • La souplesse.	• Il ne comporte aucune garantie de paiement à l'exportateur puisque l'acheteur prend possession des marchandises avant de payer.

Source : <https://www.comprendrelespaiements.com>

D'après ce tableau, on constate que cette technique est la plus simple en comparaison avec les autres.

Il réside sur le critère de confiance entre les deux parties sans aucune procédure permettant d'assurer le paiement.

²⁰ BOUTOUX (C), « Le crédit documentaire moyen de paiement international » Ed.DUNOD, 1979.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

2.2.2. La technique du Contre remboursement

Est une technique de paiement où l'encaissement est effectué à la livraison de la marchandise.

L'exportateur remet les marchandises au transporteur avec une lettre d'instruction qui doit être figurée sur le contrat de transport signé par le transporteur et l'expéditeur où il indique le montant à payer par le client à la livraison des marchandises et le moyen de paiement qui sera utilisé lors de la transaction.

Le transporteur remet la marchandise à l'importateur contre paiement du montant indiqué dans la facture. Une livraison partielle de la marchandise par le transporteur n'est pas autorisée, il doit livrer la totalité de la marchandise et réclamer l'intégralité de la somme due.

En cas de livraison sans réclamation du montant convenu, le transporteur devra rembourser l'exportateur.²¹

2.2.2.1. Les avantages et les inconvénients de la technique du contre remboursement

Parmi les avantages et les inconvénients de cette technique on peut citer :

Tableau N°13 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la technique du contre remboursement

Avantages	Inconvénients
• C'est une technique très simple, souple et exige peu de formalisme • Le transporteur de la marchandise est le responsable en cas de livraison de la marchandise ou le non paiement de la part du donneur d'ordre • Le transporteur lui-même peut prendre des mesures de conservation des marchandises.	• Coûts élevés • Risque de non-paiement.

Source : <https://slideplayer.com/gestion> des opérations import-export

²¹ BERNET (R), « Principe de technique bancaire », 25^{ème} édition DUNOD, Paris, 2008.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Dans ce cas, l'inconvénient de cette technique réside sur le fait que le transporteur est le responsable de tout risque que la marchandise peut subir ou en cas de non paiement de la part du client.

2.2.3. Le compte à l'étranger

Lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale ou d'une succursale à l'étranger dans le pays de l'importateur, il peut lui ouvrir un compte ce qui permet :

- A l'importateur de payer dans son pays.

- Réduire les montants des commissions.

- L'exportateur informe son client « importateur » de se diriger vers la banque « filiale » afin payer le montant soit un chèque, virement, lettre de change au niveau de son compte existant de le pays de l'importateur.

Lors d'une transaction internationale il faudrait connaître toutes les techniques de paiements et choisir la plus correspondante selon les différents critères négociés entre les parties contractantes.²²

²² BERNET (R), « Principe de technique bancaire », 25^{ème} édition DUNOD, Paris, 2008

Section 3 : Les moyens de financement à l'international

Il existe des moyens de financement à l'exportation et d'autres à l'importation et afin d'assurer la sécurisation de paiement par le client étranger, le vendeur prend des précautions en faisant appel à des moyens de financement.

Dans cette section, on va citer les différents moyens de financement à l'étranger.

3.1. Les moyens de financement à l'exportation

3.1.1. L'avance en devise : c'est une avance de trésorerie du montant de votre exportation qui permet de financer votre poste client tout en couvrant votre entreprise contre le risque de change.²³

Il consiste pour l'exportateur disposant de créances en devises sur un client étranger à se faire consentir par sa banque un crédit de trésorerie à court terme. Les intérêts du crédit sont réglés au moment du remboursement de l'avance.²⁴

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

L'exportateur peut escompter sa créance afin de pouvoir rembourser la banque par l'encaissement du montant due par l'importateur étranger.²⁵

Fonctionnement : L'exportateur décide d'octroyer un crédit à son client étranger et prend le devant et présente à sa banque pour négocier sur le montant et les délais à accordés.

Après l'exportateur se dirige vers un organisme d'assurance pour se couvrir contre tout risque qui peut survenir lors de cette opération.

Après l'accord sur toutes les clauses, un contrat sera établi entre eux.

²³ LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed.DUNOD, Paris, 2008.

²⁴ LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed.DUNOD, Paris, 2008.

²⁵ LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed.DUNOD, Paris, 2008.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

L'exportateur opte pour l'opération de l'expédition des marchandises vers le pays de son client et envoie les documents nécessaires à la banque avec des effets tirés sur l'acheteur qui seront par la suite transmis à la banque de l'acheteur pour leur notification de la part de l'acheteur.²⁶

3.1.3. Crédit acheteur : Technique à court terme dont lequel la banque de fournisseur accorde un crédit à l'acheteur pour financer l'export. L'importateur peut régler au comptant les biens et services et le risque de non- paiement est assumé par la banque.

La particularité de ce type de crédit est qu'il est consenti par une banque française à un acheteur étranger ou à sa banque avec une garantie de la Coface qui permet au fournisseur d'être régler au comptant.

Il existe deux formes du crédit acheteur :

- **Crédit accordé par la banque de l'exportateur à la banque de l'importateur :** il est utilisé lorsque l'acheteur manque d'expérience.
- **Crédit accordé par la banque de l'exportateur directement à l'acheteur :** il est accordé à des établissements et des entreprises qui fournissent des services financiers capables de mener des négociations avec des banques étrangères.²⁷

3.2. Les moyens de financement à l'importation

On trouve ;

3.2.1. Crédit-bail : Est une location avec option d'achat.

Son principe :

L'entreprise ayant besoin d'un bien, il formule une demande auprès de la société de leasing qui va ensuite acheter ce bien et le louer à son client pendant une période déterminée. Il peut être un bien matériel ou immatériel « immobilier ».

La durée du contrat est en général fixée en termes de l'amortissement fiscal de ce bien.²⁸

²⁶ LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed.DUNOD, Paris, 2008.

²⁷ COUSSENGUES (S), « La banque, structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996.

²⁸ LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed.DUNOD, Paris, 2008.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

3.2.2. L'affacturage : C'est une technique par laquelle l'exportateur cède à un établissement spécialisé appelé « factor » l'intégralité ou une partie de ses créances à l'exportation détenue sur son client étranger. En contre partie, le factor possède un recouvrement de ses créances et paie au comptant le montant des créances.²⁹

3.2.2.1. Déroulement de l'opération d'affacturage

Il se fait à travers deux étapes ;

La première étape : l'exportateur cède à la société du factor les factures détenues sur son client étranger.

La deuxième étape : La société du factor possède au paiement de l'exportateur après le prélèvement des commissions.

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

3.2.3.1. Les caractéristiques du forfaitage

-Il donne lieu à deux contrats entre

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

-Les délais de règlement sont accordés à moyen et long terme

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

3.2.3.2. Déroulement du forfaitage

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

²⁹ LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed.DUNOD, Paris, 2008.

Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

- ❖ **La négociation** : dans cette phase l'exportateur établit une demande qui prend certaines détails tel que le pays de l'importateur, le montant de la transaction, les délais de paiements...afin de souligner le taux de crédit à mettre pour l'encaissement.
- ❖ **La réalisation** : dans cette phase l'exportateur présente à la société factor les documents liés à cette opération pour l'examen de leurs conformités pour que le paiement soit réalisé à l'échéance pour le compte de la banque par son tour remboursera l'exportateur par virement bancaire.

3.2.4. L'avance en devise à l'exportation

Elle est à la fois un moyen de financement et un outil de couverture du risque de change qui s'agit d'un emprunt à court terme exprimé en devises de la part de la banque accordé à l'exportateur pour bénéficier de la créance détenue sur un client étranger et sera remboursé lors du règlement.³⁰

3.2.5. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

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

Il existe une multitude de moyens de financement pour l'exportateur et l'importateur qui lui permet de trouver le degré de sécurité qu'il recherche.³¹

³⁰ LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed.DUNOD, Paris, 2008.

³¹ SEBASTIEN Beyet, « La mobilisation de créances nées sur l'étranger » 2019, In : <https://agicap.com>

Conclusion

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que les entreprises peuvent faire recours aux différents modes de financement afin de se protéger contre le risque de non-paiement ou la défaillance du client étranger.

Il est essentiel de connaître les différents instruments et moyens lors d'échanges à l'international afin d'opter pour la mieux adapté selon les différents critères. Pour cela, il faut mettre une stratégie qui correspond à ses produits et ses clients.

Chapitre III :

*La technique du crédit
documentaire*

Introduction

Le crédit documentaire est un moyen de financement mis en place afin éviter les conflits en raison du manque de confiance concernant le paiement et afin de sécuriser et d'assurer le bon déroulement d'une opération internationale entre parties « importateur » et « exportateur » qui leurs offrent un haut niveau de sécurité, du fait de la distance sont imparfaitement renseignées l'un sur l'autre. Le vendeur pour être assuré d'avoir son paiement pour dessaisir la marchandise et l'acheteur avant d'avoir la marchandise conforme à sa commande n'acceptera pas le règlement.

C'est pourquoi est né le crédit documentaire qui est soumis à des règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation afin de rendre les deux parties satisfaites.

Dans ce chapitre, on va mettre l'accent sur le rôle du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur.

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre en deux sections :

Dans la première section nous allons présenter les notions de base sur le crédit documentaire puis dans la deuxième section nous allons expliquer le mécanisme du crédit documentaire.

Section 1 : Notions de base sur le crédit documentaire

Le crédit documentaire est un moyen de financement très utilisés dans les transactions internationales. Pour sa sécurité qu'il offre aux deux parties.

Dans cette section, on va montrer les différents types du crédit documentaire et la particularité de chacune d'eux

1.1. Historique du crédit documentaire

Le crédit documentaire est né de la pratique pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle est né au XIXe siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Il émit par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Le crédit documentaire n'a pris un réel essor qu'au lendemain de la première guerre mondiale. Depuis 1945, il a connu un nouveau regain de succès. Ce succès provient de la grande souplesse d'adaptation de cet outil de crédit aux impératifs nouveaux du commerce international.¹

1.2. Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire

Sont des règles mises en place par la chambre du commerce internationale.²

1.2.1. Définition des Règles et Usances Uniformes (RUU)

Sont des règles émis en place en vue d'avoir une meilleure utilisation des techniques de paiement du commerce international.

1.2.2. Les objectifs des règles et usances uniforme RUU 600

Les objectifs des RUU peuvent être résumés dans les points suivants :

¹ LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international » Alger, édition ENAG 1999 P15.

² Article 38 .b, RUU relatives aux crédits documentaires, brochure n°600, révision 2007

- ❖ Limiter les zones de flou
- ❖ Limiter les interprétations possibles et dont les conflits et refus de documents abusifs
- ❖ Responsabiliser d'avantage les émetteurs de crédits documentaires par des règles plus contraignantes.
- ❖ Fournir aux partenaires commerciaux, notamment les banques, des techniques et des méthodes standard aux fins de traitement des lettres de crédit dans le financement du commerce international ;
- ❖ Améliorer l'efficacité du crédit documentaire ;
- ❖ Réduire le nombre de documents irréguliers ;

1.3. Définition du crédit documentaire

« Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque à la demande et conformément aux instructions de son client importateur s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit»

D'après la définition, le crédit documentaire est un engagement de la banque Emettrice de payer le vendeur pour le compte de son client « acheteur » à condition que le vendeur fournisse les documents conformément aux conditions énoncés dans la lettre de crédit.

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire l'acheteur et le vendeur car c'est un :

- Moyen de transaction : Il permet d'acquérir des marchandises avec l'intervention de deux banques
- Élément de confort et sécurité : Il est un moyen de paiement plus sécurisé
- Instrument de règlement : Il est utilisé pour le paiement des importations.³

1.4. Les intervenants

Il implique quatre parties :

1.4.1. Le donneur d'ordre : c'est l'importateur ou l'acheteur qui donne l'instruction à sa banque d'ouvrir le crédit documentaire en faveur de son fournisseur.

³ LAHLOU M « le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international » Alger, édition ENAG, 1999 P 15.

1.4.2. La banque Emettrice : c'est la banque de l'importateur, sur sa demande la banque procède à l'ouverture du crédit documentaire

1.4.3. Le bénéficiaire : c'est l'exportateur ou bien le vendeur « fournisseur » c'est le bénéficiaire final du paiement c'est-à-dire à sa faveur que le crédit documentaire est ouvert.

1.4.4. La banque Nidificatrice : c'est la banque correspondante à la banque Emettrice, elle reçoit de l'argent pour le compte de l'exportateur.⁴

1.5. Objet du crédit documentaire

L'objet du crédit documentaire est de garantir le respect des engagements des deux parties, de la banque de l'exportateur et de l'importateur ainsi les banques partenaires.⁵

Pour le vendeur ; il permet de sécuriser son paiement par la banque émettrice après la présentation des documents.

Pour l'acheteur, il lui permet d'obtenir la marchandise désirée en quantité et en qualité comme convenu depuis le début.

1.6. Types du crédit documentaire ⁶

Le crédit documentaire qui a depuis longtemps connu des modifications et des évolutions, est une technique de paiement qui bénéficie d'un caractère de multiplicité, ainsi, il offre aux utilisateurs des options lui permettant de se présenter sous plusieurs formes, cela peut être lié à la nature du crédit choisi, aux banques intervenantes, à la transférabilité du crédit ainsi qu'aux modalités de paiement. Il existe donc différents types de crédit documentaire qui peuvent être classés selon trois critères :

1.6.1. Selon le critère de Sécurité

Chaque type de crédit documentaire contient une spécificité selon le degré de confiance accordé entre les partenaires commerciaux

-Crédit documentaire révocable

⁴ Article « tout savoir sur le crédit documentaire » <https://agicap.com>

⁵ P. GARSUAULT et S. PRIMI, « les opérations bancaires internationales » ED. BANQUE. Paris.1957. P 113

⁶ LAHLOU. M « le crédit documentaire, un instrument de garantie et de paiement et de financement du commerce international » Alger, édition ENAG, 1999.

-Crédit documentaire irrévocable

-Crédit documentaire irrévocable et confirmé

-Crédit documentaire irrévocable non confirmé

1.6.1.1. Le crédit documentaire révocable

Ce type de crédit offre la possibilité au donneur d'ordre (l'acheteur) de modifier ou d'annuler celui-ci, de son propre gré et à tout moment sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable si le correspondant bancaire n'a pas encore honoré les documents. D'une manière générale, il n'est pas satisfaisant, car il ne sécurise pas totalement l'exportateur. Il est rarement utilisé malgré son caractère de rapidité de règlement.

1.6.1.2. Le crédit documentaire irrévocable

Dans cette forme de crédit, la banque émettrice prend l'engagement ferme et définitif d'exécuter les clauses de paiement, d'acceptation ou de négociation du crédit, sous réserve de la conformité des documents aux stipulations du crédit et du respect de la date de validité. Le crédit documentaire irrévocable ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties intéressées. Il est considéré comme plus sécurisant que le Credoc révocable, toutefois le bénéficiaire court deux risques d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non transfert. Le crédit est réputé irrévocable s'il n'y a aucune indication stipulant clairement qu'il est révocable.

1.6.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (banque confirmatrice à en générale, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur, si n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. Dans tous les cas, la confirmation permet au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non transfert et réduit les délais de paiement. C'est la forme la plus sûre. Certains pays refusent le principe même de confirmation estimant que l'engagement de leur banque, la banque émettrice, suffit. Le vendeur doit donc demander à sa banque de prendre le risque banque et le risque payer à sa charge.

1.6.1.4. Le crédit documentaire irrévocable et non confirmé

Il s'agit d'un seul engagement de la part de la banque Emettrice de payer le bénéficiaire.

1.6.1.5. Le crédit documentaire irrévocable et notifié

Ici l'exportateur est protégé uniquement contre le risque de non-paiement par la banque Emettrice.

1.6.2. Selon le critère « mode de réalisation »

Le crédit documentaire peut se réaliser de quatre manières :

1.6.2.1. Par paiement à vue

La banque émettrice ou confirmatrice selon le cas paie au vu des documents reconnus conformes

1.6.2.2. Par paiement différé

La banque émettrice s'engage à payer l'exportateur au terme d'une période déterminée dans le crédit ; Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

1.6.2.3. Par acceptation

La banque émettrice ou confirmatrice, à la présentation de documents conformes accepte une traite tirée sur elle et s'engage à la payer à échéance.

1.6.2.4. Par négociation

Pour réaliser le crédit la banque désignée achète des traites tirées sur une autre banque qu'elle-même et/ ou les documents jugés conformes en acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire.

1.6.3. Selon le critère de financement (Credoc spéciaux)

Afin de répondre à des besoins spécifiques, les banques mettent à la disposition de leurs clients des types particuliers de crédits documentaires.⁷

1.6.3.1. Le crédit documentaire revolving

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il est mis en place lorsque la qualité de la marchandise et les prix ne changent pas. Il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition.

On distingue deux types de crédit documentaire revolving, automatique et périodique :

1.6.3.1.1. Le crédit documentaire revolving automatique

Le crédit documentaire revolving automatique est un crédit documentaire normal qui se fait renouveler par lui-même dans certaines conditions sans qu'il soit stipulé par les délais de renouvellement, tout fois, il sera effectué hors de la présentation des documents par le vendeur.

1.6.3.1.2. Le crédit documentaire revolving périodique

Le crédit documentaire périodique est défini comme étant « un crédit documentaire qui se renouvelle dans des délais déjà prévu. Lors de l'ouverture de la lettre de crédit (mensuel, trimestriel, chaque x jours, ...).

Ce type de crédit est plus organisé, dont le banquier émetteur connaît l'importance du risque qu'il prend, le nombre de livraison est prédéterminée, ainsi que leurs montants et délais »

1.6.3.2. Le crédit documentaire transférable

Un crédit transférable est un crédit qui stipule spécifiquement qu'il est « transférable ». Un crédit transférable peut être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire) à la demande du bénéficiaire (le premier bénéficiaire).

⁷ Mr MADOUNI Boualem, séminaire de fin d'année « les opérations de commerce extérieur »2018.

1.6.3.3. Le crédit documentaire Red clause

Ainsi appelé, parce que, à l'origine, la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit.

La particularité de ce crédit est l'existence d'une clause qui autorise la banque notificatrice ou confirmant sur ordre et pour le compte de la banque émettrice à effectuer des avances de fonds au vendeur avant la présentation des documents exigés dans le crédit documentaire ou sur présentation de documents provisoires.

Cette clause comporte un risque pour l'importateur car il demeure responsable du remboursement des avances si l'exportateur ne remet pas à temps les documents exigés.

Alors, si l'exportateur n'expédie pas la marchandise et ne rembourse pas les avances, la banque notificatrice réclamera ce remboursement à la banque émettrice, qui agira de la même façon avec l'importateur.

1.6.3.4. Le crédit documentaire adossé ou “back to back”

Si le crédit documentaire de base n'est pas transférable, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice d'ouvrir un crédit back to back en faveur d'un fournisseur ou d'un sous-traitant.

Même si ces deux crédits constituent la même opération commerciale mais ils sont indépendants l'un de l'autre. Le bénéficiaire du crédit d'origine est le donneur d'ordre du crédit back to back.

Le crédit documentaire est un support essentiel pour les opérations internationales par lequel les deux parties se mettent d'accord sur un type selon les clauses du contrat établi entre eux.

Section 2 : Mécanisme du crédit documentaire

Le crédit documentaire réside sur le critère de vérification des documents conformes par la banque attestant de l'expédition des marchandises.

Pour réaliser une opération avec ce moyen nécessite un enchaînement des étapes.

Dans cette section on va montrer comment se déroule le crédit documentaire et qu'ils sont les avantages, inconvénients, risques et coûts qui détiennent.

2.1. Les caractéristiques du crédit documentaire

Le crédit documentaire comporte un certain nombre de caractéristiques qui sont les suivants :⁸

2.1.1. Les dates

Les cinq dates clés du crédit documentaire sont :

- La date d'ouverture du crédit documentaire : représente le jour où le client importateur se présente au niveau de l'agence pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur étranger ;
- La date limite d'expédition ou de mise en service : le fournisseur dispose d'une date limite pour expédier la marchandise ou réaliser les prestations de service ;
- La date limite de présentation des documents par le bénéficiaire, ce dernier dispose de vingt et un jours maximum après la date d'expédition pour présenter les documents ;
- Les banques disposent d'un délai maximum de cinq (05) jours ouvrés pour examiner les documents et déterminer s'ils sont conformes. Au-delà de ce délai, les documents sont réputés conformes ;
- La date limite de validité du crédit documentaire, au-delà de cette date le crédit ne bénéficie pas de l'engagement bancaire.

2.1.2. Les documents

Le crédit documentaire est une technique de paiement fondée sur la présentation de documents conformes, autrement dit, le paiement d'un crédit documentaire dépend de la conformité des documents.

⁸ SIHALIO et SLIMANI.N, 2019, « Les techniques et garanties bancaire internationales »,Rapport de stage, Université de Mouloud Mammeri.

Vu l'importance des documents, le dossier du crédit documentaire doit être préparé minutieusement par l'exportateur pour satisfaire aux conditions suivantes : l'intégralité, la concordance et la conformité.

En effet, les documents doivent être présentés dans les délais, et ils doivent être vérifiés dans un délai maximal de cinq jours.

Cependant, deux types de vérifications s'imposent et engagent la banque qui les accomplit :

- Une vérification quantitative : consiste pour le banquier à s'assurer que tous les documents mentionnés à l'ouverture du crédit ont été remis par l'exportateur.
- Une vérification qualitative : consiste pour le banquier à s'assurer que les documents ne comportent aucune réserve pouvant empêcher le règlement.

Alors le banquier doit effectuer une vérification minutieuse de chaque document et relever les éventuelles irrégularités qui sont classées selon leur importance en deux catégories :

-Réserves mineures.

-Réserves majeures :

En cas de réserves, la banque ne procède au paiement de l'exportateur qu'après réception d'une main levée de réserves établie par le donneur d'ordre.

2.1.3. Le caractère d'indépendance

Le crédit documentaire est une transaction distincte de la vente ou du contrat liant l'exportateur et l'importateur.

2.1.4. Le pli cartable

Le pli cartable est un jeu de documents remis par le chargeur (exportateur) au transporteur en vue de leur délivrance au destinataire. Il peut être également transmis directement du fournisseur à son client par DHL sans passer par le canal bancaire. Il peut être demandé par le donneur d'ordre afin de faciliter et d'accélérer le dédouanement de la marchandise.

2.1.5. Le crédit documentaire est une garantie

-En faveur du vendeur : il lui garantit le règlement de la transaction, il est sûr d'être payé grâce à l'engagement de la banque émettrice et confirmatrice si le crédit est confirmé.

-En faveur de l'acheteur : celui-ci est certain que les délais (d'expédition, de présentation de documents) et les prix seront respectés, et que l'exportateur ne sera payé que s'il fournit des documents prouvant le respect de ses engagements et lui permettant d'en avoir possession de la marchandise.

2.2. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Les techniques du crédit documentaire présentent un certain nombre d'avantages et d'inconvénients qui sont ⁹;

Tableau N°014 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du crédit documentaire

Avantages	Inconvénients
- Technique sûre si le crédit documentaire est irrévocable, la sécurité est encore renforcée s'il est confirmé - Assure le principe de l'égalité c'est-à-dire qu'il y'a un équilibre entre les obligations de l'acheteur et celles du vendeur - L'engagement des banques (émettrice, confirmatrice) de payer et de vérifier les documents. - Seule la fraude permet l'opposabilité du paiement - Le crédit documentaire est un moyen de financement à court terme - Le crédit documentaire garantit le risque commercial - Le crédit documentaire irrévocable et confirmé garantit le risque politique	- Formalités administratives lourdes et complexes - Techniques parfois perçues par l'acheteur (manque de défiance). - Coût élevé surtout si le montant du crédit est supérieur à 10000€

⁹ BOUTOUX Charles, « Crédit documentaire moyen de paiement international », Edition DUNOD, 1979.

et le risque de non transfert.	
--------------------------------	--

Source : BOUTOUX Charles, « Crédit documentaire moyen de paiement international », Edition DUNOD, 1979.

D'après le tableau, on remarque que le crédit documentaire offre une sécurité plus comparaisonavec les autres types. Il répond aux exigences des deux parties mais sa démarche et très lourde et coÙte trop chère.

2.3. Coût du crédit documentaire

Le crédit documentaire est un outil relativement cher surtout lors qu'il confirmé il comporteplusieurs coûts qui dépendent du type de crédit ouvert et de l'évaluation du risque effectuée par la banque confirmatrice, plus le risque est élevé plus le coût l'est également. On constate pour la confirmation un coût allant de 0,5% à 3% par an. Coût du crédit documentaire.¹⁰

Tableau N°15: les commissions et coûts du crédit documentaire supportés par l'importateur et l'exportateur

Commission perçue par la banque émettrice	Commission perçue par la banque notificatrice
- Commission d'ouverture : Environ 1% par an, en général par trimestre indivisible, ce qui explique que l'acheteur attende souvent le « dernier » moment pour ouvrir un crédit documentaire. - Commission d'utilisation : 0,125% par trimestre - Commission de risque : 0,25% par trimestre - Commission d'échéance :	- Commission de notification : (indépendante de la durée du crédit) : 0,1% jusqu'à 9 millions FRF, 0,05% au-delà. - Commission de confirmation : (peut être très élevée en fonction du risque, prorata temporise) en moyenne 0,2 par trimestre indivisible. - Commission de levée des documents : 0,15% - Commission de paiement ou

¹⁰ BOUTOUX Charles, « Crédit documentaire moyen de paiement international », Edition DUNOD, 1979.

0,083 par mois jusqu'à l'échéance, pour crédits documentaires payable à terme.	d'acceptation ou de négociation Environ 0,15%
--	--

Source : BOUTOUX Charles ; «Crédit documentaire moyen de paiement international » ; Edition : DUNOD ; 1979

2.4. Les Risques Du Crédit Documentaire

2.4.1. Définition 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 certaines activités ou à certaines situations.

En socio économie, il est défini comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit au quotidien. Toute transaction commerciale qui s'exerce sur le marché national ou international implique une prise de risque. ¹¹

2.4.2. Les risques encourus par les différentes parties intervenantes dans un crédit documentaire

Malgré son haut degré de sécurisation, le crédit documentaire représente des risques pour les différentes parties (le donneur d'ordre, le bénéficiaire, la banque émettrice, la banque notificatrice, la banque confirmant)

- **Les risques pris par la banque émettrice**

-L'insolvabilité de son client donneur d'ordre.

-Le risque de vérification des documents.

- **Les risques pris par la banque notificatrice**

-Sa seule responsabilité est d'examiner les documents et notifier le crédit au bénéficiaire donc son risque financier est nul.

-Elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, et le risque pays, dans le cas où elle ajoute sa confirmation au crédit ;

¹¹ SIHALI.A , 2019, « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » Mémoire de fin d'étude, université d'Alger.

-Elle court un risque technique lié à l'examen des documents

- **Le risque encouru par l'importateur**

-La non-conformité de la marchandise.

- **Le risque encouru par l'exportateur**

-Si le crédit n'est pas confirmé, il court le risque d'insolvabilité de la banque émettrice.

Le crédit documentaire est une procédure un peu complexe qui nécessite du temps mais qui garantissent aux deux parties le bon déroulement de l'opération.

Conclusion

Le crédit documentaire constitue le mode de réalisation le plus efficace par son engagement irrévocable et le plus sûr grâce à sa large capacité qui fait de lui le moyen le plus utilisé dans les transactions commerciales internationales, à travers l'intervention des banques qui facilitent sa réalisation.

Chapitre IV :

*Cas pratique : Etude d'une
opération d'importation initiée par
l'ENIEM, exécutée par la BEA.*



Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Introduction

Le développement du commerce international induit par la croissance démographique et du progrès technique pose problèmes aux différents pays, compte tenu des inégalités économiques existantes.

En Algérie, les opérations du commerce international se font par l'intermédiaire de la banque d'Algérie en vue de concrétiser sa stratégie de contrôle de change.

Dans le cadre de notre travail, on a présenté les différents instruments et techniques mis en œuvre pour le financement du crédit documentaire.

Cependant dans ce chapitre on va se concentrer sur l'aspect technique de ce dernier. Dans notre cas pratique nous allons procéder à une sélection d'un dossier de crédit documentaire initié par l'Entreprise ENIEM et traité au niveau du service commerce extérieur de l'agence BEA 098.

Pour se faire, nous présenterons brièvement l'historique et l'organigramme général de la banque BEA tout en essayant de nous intéresser, dans ce dernier chapitre au déroulement d'un cas de financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire.

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Section 01 : Présentation de l'entreprise ENIEM et la banque BEA

Dans cette section, nous présenterons brièvement l'historique de l'ENIEM puis nous allons présenter l'organisation du stage à savoir la banque extérieure d'algérie BEA. Ainsi, nous allons étaler son schéma organisationnel, son historique et son activité principale.

1.1. Aperçu sur l'ENIEM

E.N.I.E.M (Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménagers) est une entreprise publique économique de droit algérien constituée le 02 janvier 1983 mais qui existe depuis 1974 sous tutelle de l'entreprise SONELEC (société nationale de fabrication et de montage du matériel électrique et électronique).

Son siège social se situe au chef lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou. Les unités de production Froid, Cuisson, et Climatisation sont implantées à la zone industrielle Aissat Idir de Oued-Aissi, distante de 7 km du chef-lieu de wilaya.

La filiale sanitaire est installée à Miliana, wilaya d'Ain Defla, et la filiale lampe à Mohammadia, wilaya de Mascara.

ENIEM est leader de l'électroménager en Algérie, elle possède des capacités de production et une expérience de plus 30 ans dans la fabrication et le développement dans les différentes branches de l'électroménager, notamment :

- Les appareils ménagers domestiques,
- Les appareils de collectivités,
- Les lampes d'éclairage,
- Les produits sanitaires.

A partir de janvier 1998, l'Entreprise s'est réorganisée en centre d'activités stratégiques qui s'articulent autour de la restructuration du complexe d'appareils ménagers créant plusieurs unités de production et de soutien à savoir

ENIEM est entrée en production à partir de janvier 1977 dont l'activité principale est la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers.

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Elle a été transformée juridiquement en société par actions le 8 Octobre 1989.

Son capital social est de 10.279.800.000 DA détenu en totalité par la SGP INDELEC

L'Entreprise est certifiée :

ISO 9001/2015 QUALITÉ

ISO 14001/2015 ENVIRONNEMENT.

1.2. L'entreprise ENIEM et le marché national

L'Entreprise ENIEM occupe une place assez importante sur le marché algérien, elle possède de meilleurs équipements et une capacité de production plus élevée que ces concurrents, elle a aussi une certaine maîtrise technologique dans l'industrie de l'électroménager. L'ENIEM est leader du marché national dans le domaine qui la concerne avec une longue expérience, car elle est productrice de réfrigérateurs et cuisinières depuis 1977.

1.3. Présentation Banque Extérieure d'Algérie

Au lendemain de l'indépendance, l'ensemble des banques existantes en Algérie étaient

une projection des banques françaises.

La BEA (Banque Extérieure d'Algérie) a été créée par l'ordonnance n°67/204 en date du 01/10/1967 sous forme d'une société nationale en prenant la succession des activités des banques étrangères.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire Algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du Crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968. Notre banque n'a eu, cependant, sa structure définitive qu'à partir du 1er Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'État.

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vue confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des Entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1er octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, actuellement il est à 230 000 000 000,00 DA.

Le concours de la banque au financement des grands projets structurants atteint en 2008, un volume global de financement de 100 milliards de dinars annuel. Forte de son assise financière et de ses performances ; la banque se hisse au 1^{er} rang des banques maghrébines et 6^{eme} au classement des 200 premières meilleures banques Africaines avec un total bilan de 31 milliards de dollars (réalisé par le magazine jeune Afrique et union des banques maghrébines magazine).

La BEA marque l'année 2011 par l'ouverture de la première Agence en libre-service à l'échelle nationale.

A partir de 2012 le réseau de la banque a atteint 101 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

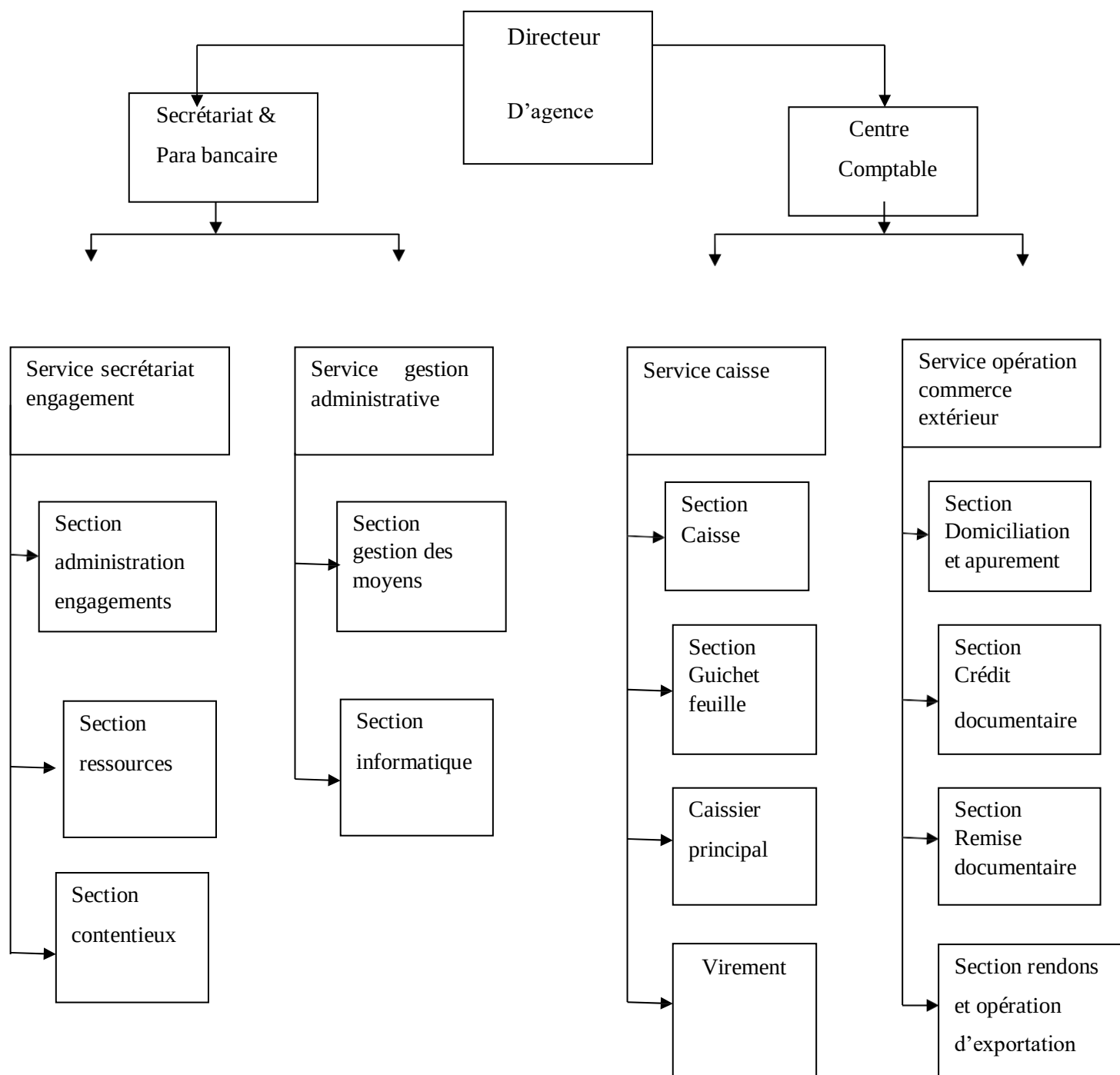
1.4. L'Organisation de la Direction Générale

La BEA, juste après sa création en 1976, était dirigée par un Président Directeur Général (PDG) assisté par un directeur général adjoint et trois conseillers chargés de la gestion de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers.

Actuellement et suite à la décision réglementaire n°01/D.G du 02/01/96, la banque est organisée autour de six principales fonctions dominantes comme illustrées dans l'organigramme ci-dessous.

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Organigramme N°01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie « Agence BEA98 »



Source : Banque extérieure d'Algérie « Agence98 Oued Aissi »

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Section 02 : Etude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou

Dans notre travail nous allons étudier une opération d'importation d'un matériel destiné à la fabrication de matériaux électroménagers (Plaques Evaporateur en Aluminium) par l'importateur « Entreprise ENIEM », le paiement sera effectué par Crédit documentaire au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) agence de Tizi-Ouzou 098 en faveur de l'exportateur « CGA TECHNOLOGIES S.R.L ».

2.1. Déterminations des éléments dans le contrat commercial

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations. Comme il est indiqué, dans le principe du crédit documentaire, ce contrat commercial contient quatre intervenants :

- **L'importateur :** L'acheteur « Entreprise ENIEM » qui se trouve en Algérie.
- **La banque de l'importateur :** BEA (Banque Extérieure d'Algérie) Agence 098 Tizi-Ouzou.
- **L'exportateur :** Le fournisseur « CGA TECHNOLOGIES R.S.L » qui se trouve en Italie.

La banque de l'exportateur : UNICREDIT SPA.

2.2. Les conditions d'ouverture d'un crédit documentaire

La demande d'ouverture de crédit documentaire import formulée par le client selon le modèle repris en annexe doit être déposée auprès de l'agence au niveau de la section crédit documentaire dont facture pro-forma jointe en annexe.

Une fois les deux parties (importateur et exportateur) se sont mises d'accord après une phase de négociation, un certain nombre de conditions seront déterminées et seront respectées par les éléments du contrat commercial.

Ces conditions peuvent être comme suit :

- Le type du crédit documentaire : crédit irrévocable et confirmé
- Mode de paiement : paiement à vue.

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

- L'incoterm utilisé : FOB.
- Les documents exigés par l'importateur :
 - Facture commerciale (10 exemplaires originaux dûment signés et cachetés par le bénéficiaire).
 - Original Certificat d'origine : L'Italie (établi et signé par la chambre de commerce et d'industrie EUROPEAN UNION-ITALY).
 - Original Certificat de conformité établi par le bénéficiaire.
 - Bordereau de colisage (4 exemplaires originaux) dûment signés et cachetés par le bénéficiaire.
 - EUR1 original pour la marchandise d'origine Européenne.
 - Jeu complet de connaissements originaux 3 /3 (clean on board) à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi 098.
- Conditions de transport : Maritime.
 - Port d'embarquement : PORT MARINA DI CARRARA-ITALY.
 - Port de destination : PORT d'ALGER.
- La durée : 90 jours.

2.3. La domiciliation bancaire

Avant de passer à l'ouverture du crédit documentaire par l'importateur « ENIEM » ce dernier est devant l'obligation d'effectuer une domiciliation bancaire.

2.3.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire :

L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire est subordonnée au dépôt par l'importateur « ENIEM » des documents suivants :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation. (voir l'annexe n°02)
- Trois exemplaires de la facture pro-forma. (voir l'annexe n°03)

Ces deux documents seront signés et cachetés par l'importateur.

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

- **Matérialisation de la domiciliation :**

Attribution d'un numéro de domiciliation du dossier comme suit :

Banque Extérieure d'Algérie							
Agence site « ENIEM 098 »							
15	03	02	2023	01	10	00054	EUR

Le cachet est signé par le Directeur de l'Agence (BEA)

Le cachet de domiciliation sera fait pour la facture pro-forma présentée par l'importateur ainsi que pour la facture définitive.

La banque BEA va vérifier soigneusement la facture pro-forma en tenant compte de :

- La nature des marchandises ;
- La marchandise importée (si elle n'est pas prohibée) ;
- La modalité de règlement ;
- La provenance de la marchandise (exemple : l'Algérie n'accepte pas les produits Israéliens).

Après vérification de la conformité de la facture pro-forma, la BEA va Apposer le cachet et garde, ensuite, une copie originale de celle-ci.

2.3.2. Etablissement de la fiche de contrôle

Dans la fiche de contrôle on trouve les renseignements suivants :

- Numéro d'agence : 098
- Date d'ouverture du dossier : 01/03/2023.
- Numéro du guichet domiciliataire : 15 03 02
- Nom et adresse de l'importateur : ENIEM unité froid zone industrielle Oued-Aissi.
- Date du contrat : 30/01/2023.
- Pays d'origine : Italie.
- Montant prévu :
 - * En devise : 18990 EUR

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

* En dinar : 2.746333,80 DA

- Nature de marchandise Plaques Evaporateur en Aluminium Après, une lettre de crédit sera adressée à la Direction des services étrangers de la BEA. Celle-ci contient les informations nécessaires à l'ouverture d'un crédit documentaire avec une demande d'émission de crédit documentaire par système télétraitement (système informatique) Cette lettre comporte les renseignements suivants :

- Date de la lettre ;
- Montant : EUR ;
- Fournisseur ;
- Nature ;
- Facture pro-forma domiciliée ;
- Demande d'émission crédit documentaire ;
- Avis de débit provision ;
- Attestation d'impayés.

2.3.2.1. Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation

Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est de 2200 DA

2.3.2.2. Calcul du montant de la TVA :

Montant TVA (19%) = $2200 \times 19 = 418$ DA

2.3.2.3. Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD) :

MDF = commissions de domiciliation + TVA

MDF = $2200 + 418 = 2618$ DA

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

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation
- Les factures pro-forma

Après la domiciliation bancaire, l'importateur « Entreprise ENIEM » demande d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur « CGA TECHNOLOGIES S.R.L ».

2.4. La demande d'ouverture d'un crédit documentaire

2.4.1. Réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire

C'est un document disponible au niveau de l'Agence BEA 098 sur lequel sont mentionnés les documents et les indications relatives au contrat commercial, à savoir :

- Le nom du donneur d'ordre et ses références : entreprise « ENIEM »
- Le nom de l'Agence domiciliataire : BEA agence 098 de Tizi-Ouzou.
- La date de la demande : 28/02/2023.
- La date d'ouverture de crédit : 01/03/2023.
- La confirmation de crédit : sans risque.
- Le nom de banque notificatrice : UNICREDIT SPA.
- Le montant de l'importation : **18 990 EUR.**
- Le mode de paiement : paiement à vue.

2.4.1.1. Les documents exigés par l'importateur

- Facture commerciale (10 exemplaires originaux dument signés et cachetés par le bénéficiaire). (annexe n°5)
- Original Certificat d'origine : Italie (établi et signé par la chambre de commerce et d'industrie). (annexe n°4)
- Original Certificat de conformité établi par le bénéficiaire.
- Bordereau de colisage (4 exemplaires originaux) dument signés et cachetés par le bénéficiaire.
- EUR1 original pour la marchandise d'origine européenne
- Jeu complet de connaissements originaux 3 /3 (clean on board) a ordre de BEA site ENIEM oued aissi 098. (annexe n°9)

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

- Le terme de vente choisi : FOB.
- La nature de la marchandise : Plaques Evaporateur en Aluminium.
- Condition de transport : connaissance maritime.
- Le lieu d'embarquement : Port Marina Di Carrara - Italy.
- Le lieu d'arrivée : Port d'Alger.
- Expédition partielle : non autorisée.
- Transbordement : non autorisé.
- Le numéro de compte du client :
- Le numéro de domiciliation : **150302/2023/1/10/00054/EUR.**
- La nature du crédit : irrévocable et confirmé.
- Autre instruction : le transfert de risque et de frais est à la charge de l'acheteur et les formalités douanières sont effectuées par le vendeur.
- L'assurance couverte : PAR l'importateur.

a) Calcul des commissions d'ouverture et d'engagement du crédit documentaire

- Calcul des frais d'engagements :

Frais d'engagement = Commissions d'engagement + TVA

Les frais d'engagement sont d'un taux de 6.50% du montant total de la facture :

b) Calcul des frais d'ouverture du crédit documentaire :

Commissions d'engagement = (Montant de la facture × 6.5%) + Commissions d'ouverture Credoc + frais Swift

Commission d'engagement = (2 746 333,80 × 6.5%) + 3000 + 1500 = 22 351,17 DA

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Commission d'engagement = 22 351,17 DA

TVA = Commission d'engagement $\times$ 19%

TVA = 22351,17 $\times$ 19% = 4246,72 DA

TVA = 4246,72 DA

Le total des frais d'engagement = 22351,17 + 4246,72 = 26597,89

Le total des frais d'engagement = 26597,89

2.4.2. Etablissement de la chemise « ET7 » : (annexe n°8)

- Nom du client et son numéro de compte : entreprise ENIEM.
- Numéro de compte : Nature du crédit : irrévocable et confirmé.
- Nom du bénéficiaire : CGA TECHNOLOGIES S.R.L.
- Montant : 18 990 EUR.
- Validité de crédit documentaire : 01/06/2023.
- Nature des marchandises : Plaques Evaporateur en Aluminium.
- Expédition partielle : non autorisée.
- Transbordement : non autorisé.

2.4.3. Constitution de la PREG

Après avoir rassemblés tous les documents, la BEA doit les vérifier avec présence de l'importateur si la demande comporte le caché la signature du gérant, si le compte est suffisamment provisionné, après elle va procéder au blocage de la provision.

Le montant de la provision bloqué = montant de la facture en DA + Risque de Change (10 %)

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Remarque

Notre cas pratique est un crédit documentaire non provisionné, il ne comporte pas de provision.

2.4.4. Le transfert du dossier à la Direction de l'étranger

La Bea 098 transfère par courrier le dossier d'ouverture du crédit documentaire suivant les instructions du donneur d'ordre résidant en Algérie en faveur de son correspondant qui est en Italie.

A la réception du dossier par la DOE (Direction des Opérations Etrangères) elle envoie un accusé de réception à l'Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou.

La Direction de l'étranger transmet un message SWIFT à la banque de l'exportateur UNICREDIT SPA comme quoi un crédit documentaire est ouvert à l'ordre de l'importateur « Entreprise ENIEM » pour le compte de l'exportateur « CGA TECHNOLOGIES S.R.L ».

2.5. La réalisation du crédit documentaire

La banque de l'exportateur UNICREDIT SPA lui notifie et confirme le crédit documentaire, le bénéficiaire doit examiner les documents avec précaution afin de pouvoir faire les vérifications des exigences émises par l'importateur et de vérifier leurs conformités par rapport au contrat commercial.

Dans le cas d'acceptation des termes du crédit par l'exportateur, ce dernier va procéder à l'expédition des marchandises avant la date d'expédition prescrite sur le contrat. Il doit, ensuite, préparer l'envoi des documents exigés par l'importateur dans le crédit documentaire.

Ces documents sont présentés dans les 21 jours après l'expédition mais durant la période de validité du crédit.

Après la réception des documents par «UNICREDIT SPA» elle procède à la vérification de leurs conformités.

Ensuite, elle crédite le compte de l'exportateur «CGA TECHNOLOGIES S.R.L» et débite son compte.

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Puis elle les remet à la Direction de l'étranger d'Alger et celle- là aussi procède à l'ensemble des vérifications suivantes :

- Leurs conformités avec le crédit documentaire ouvert.
- Leurs intégralités.
- Leurs concordances entre eux.
- Leurs concordances avec les RUU de la CCI.

Dans ce cas la Direction de l'étranger crédite le compte de la banque notificatrice «UNICREDIT SPA» et débite le compte de l'Agence BEA 098.

Ensuite la Direction de l'étranger envoie les documents à l'Agence 098 à son tour elle crédite son compte et débit le compte de son client « Entreprise ENIEM».

- Le préposé au service commerce extérieur effectue les opérations suivantes pour la levée des documents :
 - Il avise l'Entreprise ENIEM de l'arrivée des documents.
 - Il domicile la facture définitive.
 - Il endosse le connaissance maritime à l'ordre de l'importateur et écrit au dos du connaissance « veuillez délivrer à ENIEM ».
 - Il signe les deux documents et les revêt d'un cachet et les remet à l'Entreprise ENIEM.

2.5.1. La remise des marchandises

L'Entreprise importatrice « ENIEM » dédouane ses marchandises du port d'Alger avec la présentation des documents d'expédition et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières.

2.6. L'apurement

L'apurement de ce dossier sera au niveau de l'agence BEA 098 de Tizi-Ouzou par le classement des documents utilisés dans l'opération en l'occurrence :

- Facture définitive domiciliée.
- Copie SWIFT.
- Connaissance maritime.
- Document douanier « exemplaire banque » (annexe 7).

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Ce dossier est composé de la chemise « ET7 » et de la fiche de contrôle, il doit être conservé pendant 5 ans afin d'être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle.

2.7. Les limites du financement du commerce extérieur par le crédit documentaire en Algérie :

Comme les autres pays du monde, l'Algérie devait s'intégrer dans le tissu économique mondial par la remise en œuvre des réformes économiques et financières visant la libération du commerce extérieur. En 2011, l'Algérie a annulé la loi du 11 août 2009 relative à la limitation des moyens de paiement à l'international en un seul moyen qui est le crédit documentaire.

Désormais, il est devenu possible de payer à l'international par une autre technique qui est la remise documentaire. A partir du 01 janvier 2014, l'Algérie a autorisé la remise documentaire pour les produits finis dans le règlement des transactions internationales.

Le crédit documentaire n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise.

Avantageux sous de multiples aspects, le crédit documentaire possède néanmoins quelques limites, à commencer par la procédure fastidieuse, complexe au formalisme rigoureux. Afin de respecter les clauses et délais, elle exige une certaine rigueur. Un formalisme à ne pas minimiser dans les affaires courantes.

Autre point d'attention ; le coût en moyenne plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement. Ce coût est proportionnel au risque et varie entre 1% et 3%. Il revient généralement moins cher de passer par une assurance-crédit.

Enfin, il n'est pas rare de constater une différence entre les mentions portées sur les documents et marchandises livrées (erreur sur la qualification des produits, sur le déchiffrage des documents ou encore escroquerie sur la marchandise expédiée).

- Beaucoup d'irrégularités dans les documents présentés (60% à 70% de présentations comportent des irrégularités).
- Les documents arrivent souvent après la marchandise obligeant ainsi l'acheteur à attendre et à payer des frais de stockage.

Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la BEA

Conclusion

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



Conclusion générale



Conclusion générale

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

Il s'affirme comme un véritable collaborateur et un incontournable partenaire lors des opérations du commerce international.

Les banques opèrent dans le cadre de réseaux et assurent ainsi le fonctionnement des paiements internationaux. Elles garantissent les règlements monétaires, facilitent la circulation et la négociation des instruments de paiement et permettent les opérations de change.

Les opérations du commerce international recourent, pour régler leurs échéances, aux instruments que le droit met à leur disposition et aussi à des techniques de paiement international reconnues et utilisées mondialement. Ce faisant, la chambre de commerce internationale a, dans ce sens, procédé à l'édiction des règles d'usage uniformes relatives au crédit documentaire depuis 1933, dans le seul objectif de perfectionner, entre autre ce document de paiement et de redonner satisfaction aux frustrés.

La nouvelle version des RUU 600, entrée en vigueur en juillet 2007, vient consacrer la position confiante du crédit documentaire (irrévocable) est pallier à certaines ambiguïtés en matière d'interprétation qui étaient sources de plusieurs litiges.

Dans ce cadre, la loi de finance Algérienne complémentaire de juillet 2009 a éliminé complètement les autres modes de paiement internationaux pour ne mettre en exergue que le crédit documentaire.

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

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

Le crédit documentaire ne constitue cependant pas la seule technique de paiement international, l'encaissement documentaire et le transfert libre sécurisent aussi les échanges commerciaux bien qu'ils ne soient pas aussi sophistiqués et réputés qu'un crédit

Conclusion générale

documentaire, ils sont utilisés généralement quand une certaine confiance commence à s'installer entre l'importateur et l'exportateur.

Même si le crédit documentaire se présente comme une procédure complexe et coûteuse aux yeux des investisseurs en premier lieu; vue la multiplicité des types de crédit, des dates butoirs, les documents utilisés dans ce mode de paiement ainsi que les nombreuses commissions viennent grever le coût du Crédit documentaire soit pour le donneur d'ordre s'il prend tous les frais à sa charge, soit pour le donneur d'ordre et le bénéficiaire si la formule très utilisée est appliquée : «toutes les commissions et tous les frais perçus hors de pays émetteur sont à la charge du bénéficiaire ». Et des banques en second lieu pour le formalisme rigoureux exigé pour l'examen des documents et même en cas de modification d'une des clauses du Crédit documentaire par l'une des parties (importateur ou exportateur), il faut le consentement des banques. Cette grande sécurité des banques engendre parfois trop de rejet des documents à la première présentation et des retards considérables dans l'arrivée des documents à l'importateur et par conséquent un retard dans le dédouanement et la réception de la marchandise.

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

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



Bibliographie



Bibliographie

Ouvrages :

- AMMOUR (B), « Pratique des techniques bancaires », Ed.DAHLAB, Alger, 1997.
- BEGUIN (J-M), « L'essentiel des techniques bancaires », Ed.Eyrolle, Paris, 2008.
- BELOTTI (J), « Transport international des marchandises », Ed.VUIBERT, Paris, 2002.
- BOUTOUX CHARLES « crédit documentaire moyen de paiement international » Edition DUNOD, 1979.
- COUSSERGUES (S), « La banque, structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996.
- GEORGES MUTIN « Le commerce extérieur de l'Algérie » In : revue de géographiquede Lyon.
- LAHLOU M « Crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, Edition ENAG, 1999.
- LASARY, « Le commerce international » Ed. DUNOD, 2005.
- LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed.DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Le commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010.
- MONNIER (P) et MAHIER (S), « Les techniques bancaires », Ed. DUNOD, Paris, 2008.
- NAJI (J), « Le commerce international : théories, techniques et applications », Ed.RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.
- RANELLI (M), « Le commerce international », collection repères, Ed. La découverte, 2003.

Dictionnaires :

- Dictionnaire Larousse 2003.
- Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres, Edition et Kamal Chérit, P 107.

Mémoires :

- SIHALI.O et SLIMANI.N, 2019, « Les techniques et les garanties bancaires » Rapport de Stage, Université de Mouloud Mammeri.
- SIHALI.A, 2019, « Les techniques et les garanties bancaires » Mémoire de fin d'étude, Université d'Alger.
- AMELLAL.L et AOUCHETA.S, 2019, « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales », Mémoire de fin d'étude, Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

Bibliographie

Articles et documents divers :

- Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 Septembre 1975 portant code du commerce fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.
- Article 38 b, RUU relatives aux crédits documentaires, brochure n°600, révision 2007

Site web :

<https://agicap.com>

<https://static.societegenerale.fr>

<https://moyentransfer.com>

<https://douane.gov.dz>

<https://affacturage.fr>

<https://hubspot.fr>

<https://comprendrelarecherche.github.io>

<https://www.memoireonline.com>

<https://logistiqueconseil.com>



Liste des illustrations



Liste des tableaux

Tableau n°01 : Tableau représentatif de la balance commerciale	15
Tableau n°02 : Evolution des exportations et importations	15
Tableau n °03 : Tableau de répartition des incoterms selon la famille	27
Tableau n °04 : Tableau de répartition des incoterms selon le mode de transport	27
Tableau n °05 : Les obligations de l'importateur et l'exportateur selon l'incoterm choisi.....	27
Tableau n °06 : La répartition des couts selon l'incoterm	30
Tableau n °07 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients de chaque mode de transport	33
Tableau n °08 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients du chèque	39
Tableau n °09 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients du virement bancaire	42
Tableau n °10 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients de la lettre de change	43
Tableau n °11 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients du virement billet à ordre	44
Tableau n °12 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients du transport libre	47
Tableau n °13 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients de la technique du contre remboursement	48
Tableau n °14 : Tableau représentatif des avantages et inconvénients du crédit documentaire	66
Tableau n °15 : Les commissions et couts du crédit documentaire supportés par l'importateur et l'exportateur	67

Liste des illustrations

Liste d'organigramme

Organigramme n°01 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie « Agence BEA098 ».	
.....	76



Liste d'annexes



Liste d'annexes

Annexe n°01 : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire à l'importation.

Annexe n°02 : Demande de domiciliation bancaire.

Annexe n°03 : Facture pro-forma.

Annexe n°04 : Certificat d'origine.

Annexe n°05 : Facture commerciale.

Annexe n°06 : Bordereau de la banque.

Annexe n°07 : Document douanier.

Annexe n°08 : Prélèvement devise.

Annexe n°09 : Connaissance.



Annexes



Annexes

Annexe 1 :

9860014/09		BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE		CL.5070
N° de compte		OUVERTURE DE CREDIT-DOCUMENTAIRE		
Messieurs,		Oued Aissi, le 02/03/2023		
Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :				
☐ Revocable	☒ Irrevocable	☒ Confirmed	☐ not confirmed	
With the (supplier's bank): UNICREDIT SPA .				
Bank Address : VIA VITTORIO VENETO- 33100 UDINE				
IBAN : IT76 N 02008 12310 000500078839				
Swift Code : UNCRITM IUN6				
In the name of (supplier's name): CGA TECHNOLOGIES S.R.L.				
Address : VIA DELL'INDUSTRIA ,22-33043				
CIVIDALE DEL FRIULI (UD)-ITALY				
Phone: +39 0432 705111 fax: +39 0432 705290				
E-mail: info@cgatech.it				
Of the amount of (in numbers): 18 990.00 Currency: EURO				
In letters: Eighteen thousand and Nine hundred and Ninety euro .				
Date of 01/06/2023				
With the following conditions:				
☐ Ex works	☒ FOB (INCOTERM 2020)	☐ CFR		
Realizable:				
☒ At sight	☐ Permitted	☒ interdict		
Partial shipment:	☐ Permitted	☒ interdict		
Transshipment:	☐ Permitted	☒ interdict		
Port of loading: PORT MARINA DI CARRARA -ITALY				
Port of discharge: ALGIERS PORT				
Goods nature: Rough panel in aluminum				
Code 200540A Quantity = 1 500 pce Unit Price 12.66 EUR/PCE				
According to pro forma invoice N° 1307-A issued on 30/01/2023				
Documents deposit: 15 Day				
The costs of the letter of credit within Algeria are our responsibility, and the costs abroad and those of the confirmation are the responsibility of the beneficiary				
				
Cpt n° : 9809860014/09				
Signature Vérifiée				
Position 44487341,67				
Bon à Exécuter				
prova AT				

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Oued-Aïssi le :

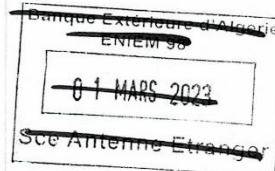
28 FEB 2023

NOM OU RAISON SOCIAL : ~~ENIEM - UNITE FROID~~

ADRESSE : ZONE INDUSTRIELLE OUED AÏSSI

COMPTE N° : ~~9800011111~~

CAPITAL SOCIAL : 10.279.800.000 DA.

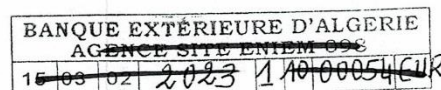
NOM DU GERANT : ~~YAHIA BOUHALI~~

Messieurs,

Conformément aux nouvelles dispositions du règlement 07/01 du 03/02/2007 aux importations et aux exportations, nous vous demandons de bien vouloir ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation pour importer les marchandises suivantes :

- Nature de la marchandise : PLAQUES EVAPPORATEUR EN ALUMINIUM
- Origine de la marchandise : ITALIE
- Facture proforma N° : 1307 - A Du 30/01/2023
- Fournisseur : CGA TECHNOLOGIES S.R.L.

VIA DELL INDUSTRIA, 22-33043 CIVIDALE DEL FRIULI (UD)
ITALY



Montant en devise maximum ou environ : 18 990.00 EUR.

Contre valeur en DZD : 2 746 333.80 DA .

- Tarif douanier : 7616994000.
- Mode de paiement : LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRMEE PAYABLE A VUE
- Destinations de la marchandise : PORT D'ALGER .
- Nature du contrat : FOB .
- N° du registre de commerce : 15/00-0043191 B 99.
- N° de l'identification fiscale : 099915004319197.
- N° de l'identification STATISTIQUE : 098315010010355.
- Adresse de rattachement des impôts : DGE CHEMIN AHMED GUADOUCHE BEN AKNOUN ALGER

Nous nous engageons à vous remettre le document douanier dans les délais réglementaires. Aussi, nous vous dégageons de toutes responsabilités pouvant en résulter de cette opération.

Cpt n° : ~~9204860014104~~
Signature Vérifiée.....
Position ~~4954068964~~
Bon à Exécuter





PROFORMA INVOICE

Number 1307 - A
Date 30/01/2023

~~ENIEM~~ ~~ENTREPRISE NATIONALE DES~~
~~INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER~~
~~UNITE PROPD~~
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
QUED-AISSI BP 108
TIZI-OUZOU - ALGERIE

CUSTOMER CODE	DELIVERY TERMS	VAT NUMBER	PAGE					
CL669	FOB PORT MARINA DI CARRARA-ITALY (CMAN)	099915004319197	1/1					
PAYMENT TERMS Letter of Credit Irrevocable and confirmed at sight.		OUR BANK DETAILS UNICREDIT SPA Via Vittorio Veneto - 33100 UDINE IBAN: IT76 N 02008 12310 000500078839 SWIFT CODE: UNCRITM1UN6						
CODES	DESCRIPTION	CUSTOMS CODE	UM	QUANTITY	UNIT WEIGHT KGS.	UNIT PRICE EUR	TOTAL AMOUNT EUR	VAT

Plaque évaporateur en aluminium

FOB Price Reference

CODES	DESCRIPTION	CUSTOMS CODE	UM	QUANTITY	UNIT WEIGHT KGS.	UNIT PRICE EUR	TOTAL AMOUNT EUR	VAT
#221#0132	200940A	84195080	pcs	1.500	1,657	12,66	18.990,00	2100

Procedimento: base Consultation N° UF 69/2021/FM (Contr. 22/00069)
CGA offer at FOB Prices nr. 39 rev.2/SALES/2021 du 29/12/2021
ENIEM 23rd of December 2021

LT = approx 20 Working days from Letter of Credit received.

DESCRIPTION OF GOODS: ROUGH PANEL IN ALUMINIUM

ORIGIN OF GOODS: ITALY

HS code for Algerian Customs: 76 16 99 40 00

PACKING: EXPORT BOXES
DELIVERY TERMS: FOB PORT MARINA DI CARRARA-ITALY (CMAN)
UNLOADING PORT: ALGIERS.
SHIPMENT: BY SEA (boxes of 20 CF)

CUSTOMS EXPENSES: AT ENIEM CHARGE

BENEFICIARY CGA TECHNOLOGIES Srl
VIA DELL'INDUSTRIA, 22
33043 CIVIDALE DEL FRIULI (UD) - ITALY

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE ENIEM 098
15/02/2023 14:40:00 JEDR

SUBTOTAL	VAT	VAT AMOUNT	PACKING NR	NET WEIGHT KGS	GROSS WEIGHT KGS
18.990,00	2100	0	8	2.486	2.766
			Cardboard boxes on wooden pallets	approx.	
			TOTAL PCS	PROFORMA INV. TOTAL AMOUNT	
			1.500	EUR 18.990,00	
			eighteen thousand and nine hundred and ninety,00 euro		

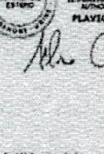
CGA Technologies S.r.l.

Via dell'Industria, 22 - 33043 Cividale del Friuli (UD) - I
tel. +39 0432 705111 - fax +39 0432 705290 - info@cgatech.it - www.cgatech.it
Cap. Soc. €1.000.000,00 i.v. - R.E.A. UD-271575 - Reg. Imp. UD e Cod. Fisc. 02979170309 - P. IVA 02575170309

CGA TECHNOLOGIES Srl
Via dell'Industria, 22 - 33043 Cividale del Friuli (UD)
tel. +39 0432 705111 - fax +39 0432 705290
info@cgatech.it - www.cgatech.it
Cap. Soc. €1.000.000,00 i.v. - R.E.A. UD-271575 - Reg. Imp. UD e Cod. Fisc. 02979170309 - P. IVA 02575170309

3

Annexe 4

1 Speditore - expéditeur - Consigner - expedidor		C/ 0018907		ORIGINALE	
CGA TECHNOLOGIES S.R.L. VIA DELL'INDUSTRIA, 22 33043 CIVIDALE DEL FRIULI (UD) ITALY		C23440120233 UNIONE EUROPEA UNION EUROPÉENNE EUROPEAN UNION UNION EUROPEA		CERTIFICATO DI ORIGINE CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN	
2 Destinataria - Destinataire - Consignee - Destinatario		3 Paese d'origine - Pays d'origine - Country of origin - Pais de origen EUROPEAN UNION - ITALY			
ENIEM UNITE PRO ZONE INDUSTRIELLE ASSOCIÉE QUARTIER ALGER CODE POSTAL 15552 ALGER ALGERIE		4 Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa) Informations relatives au transport Transport details - expedición			
5 Osservazioni - Remarques - Remarks - Observaciones LETTER OF CREDIT N. 098ICD0003123099 del 06/03/2023 PROF. INV. NR. 1307-A OF JANUARY 30 2023 INVOICE N. EX0035017 DTD 23/03/2023 H.S.CODE 84195080		6 N. d'ordine; marche, numeri, quantità e natura dei colli; denominazione delle merci N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises Item number, marks, numbers, number and kind of packages; description of goods N° de orden; marcas, números, nombre y naturaleza de los bultos; designación de las mercancías			
7 Quantità Quantité Quantity Cantidad		8 N. d'ordine; marche, numeri, quantità e natura dei colli; denominazione delle merci N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises Item number, marks, numbers, number and kind of packages; description of goods N° de orden; marcas, números, nombre y naturaleza de los bultos; designación de las mercancías			
EVAPORATOR PANELS IN ALUMINIUM (PLAQUE EVAPORATEUR EN ALUMINIUM): Item 522160138 (200540A) PACKAGES: n. 8		pieces 1500 NET WEIGHT: KG.2452,00 GROSS WEIGHT: KG.2623,00			
9 La sottoscritta Autorità certifica che le merci sopra elencate sono originarie del paese menzionato nel riquadro 3. L'Autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N° 3. This undersigned Authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3. La Autoridad infrascrita certifica que las mercancías designadas son originarias del país indicado en la casilla N° 3.		For ICC Verification website visit: https://portofcoites.ionio.org (secure token 5AT0R8T08CT0)			
For Italy Verification website visit: https://ico.camcom.infocameri.it (secure token 43451FE32406)		CAMERA DI COMMERCIO S.R.L. CHAMBER OF COMMERCE POROSKOPOLIS - IONIO IL PORTINAIANO DELIBERATO PODIUMSIGNED - IONIO FLAVIO CAVINATO 			
Luogo e data del rilascio; denominazione, firma e timbro dell'Autorità competente Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'Autorité compétente Place and date of issue; name, signature and stamp of competent Authority Lugar y fecha de expedición; designación, firma y sello de la Autoridad competente		Udine, 04/04/2023 N. Prot. 18271/2023 N. Prog. 3733/2023 Signed by CAVINATO FLAVIO 04.04.2023 10:36:39 UTC			
					



CGA Technologies S.r.l.
Via dell'Industria, 22 - 33043 CIVIDALE DEL FRULI (UD) - ITALY
Tel. +39 0432 705111 - Fax +39 0432 705290
e-mail: info@cgatech.it - www.cgatech.it
Cap. Soc. € 1.000.000,00 i.v. - R.E.A. UD-271675
Reg. Imp. UD e Cod. Fisc. 02575170309 - Partita IVA 0202575170309

INVOICE

Registered office

~~ENIEM UNITE FROID~~
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI CODE POSTALE 15552
TIZI OUZOU
ALGERIE

Messrs.

~~ENIEM UNITE FROID~~
ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
OUED AISSI CODE POSTALE 15552
TIZI OUZOU
ALGERIE

Customer Code 669	VAT NI08	Currency EURO	VAT Number 099915004319197	Tax code	Number EX/0035017	Date 23/03/2023	Page 1 / 1
Payment Terms LETTER OF CREDIT				Delivery terms FOB MARINA DI CARRARA -ITALY PORT (INCOTERMS 2020)		E-mail	
Your Bank Details BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE - BIC BEXADZAL098						Agent	
Our Bank Details IBAN: IT76N0200812310000500078839 - UNICREDIT SPA - BIC Swift: UNCRITM1UNG							
Item	Description	U.M.	Qty	Unit Price	Net Amount	VAT	
822160L38	FOB MARINA DI CARRARA-ITALY PORT INCOTERMS 2020 GOODS NATURE: ROUGH PANEL IN ALUMINUM. CODE 200540A QUANTITY: 1 500 PCE WITH UNIT PRICE 12,66 EUR/PCE ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR 1307-A OF JANUARY 30 2023. Delivery note nr. 00/0000149 dtd 23/03/2023 Our ref. 00/0000054 - 15/03/2023 ENIEM post 200540A H.S. Code 84195080 Plaque évaporateur en aluminium HS code for Algerian Customs: 76 15.99.40.00 Origin of goods: ITALY Ref. your Consultation N° UF 69/2021/FM, Contrat N° 22/00069 Our Offer nr. 39 rev.2/Sales/2021 of 29/12/2021 Letter of Credit N° 098/CD0003123099 dtd 06/03/2023 Shipment by sea PACKING DETAILS: Pkgs: nr.8 / Net weight: kgs 2452,00 / Gross weight: kgs 2623,00	NR	1.500,00	12,6600	18.990,00	NI08	
Subtotal	VAT	VAT Amount		Goods Total	Discount %	Discount Amount	Goods Net
18.990,00	NI08	NON IMPOIB. art.8 c.1 Lett.A-DPR 633/72 - OPERAZIONE NON IMPOIBILE -		18.990,00			18.990,00
		Stamps	Collection expenses	Sundries	Down payment		
		TOTAL TO PAY		DOCUMENT TOTAL			
18.990,00	Tot.			18.990,00	18.990,00		
Time limit L/C 18.990,00							

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE ENIEM 098

15/03/2023 14:00:00 5474R

CGA TECHNOLOGIES S.r.l.

5

Annexes

Annexe 7

1 ARATION		2 LIBELLE		3 FEUILLET		4 total / articles		EXEMPLAIRE BANQUE				5	
ORATEUR / EXPOSITEUR REEL								ENREGISTREMENT				CACHET DU BUREAU	
code fiscal								CP				10	
RINSEUR / DESTINATAIRE REEL								11 TYPE D'OPERATION				12 MFINANCEMENT	
13 COND.LIV								14 NAT.TRANS					
15 MONNAIE								16 PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N) MONTANT				17 MONNAIE	
18 MONNAIE								19 FRET MONTANT				20 MONNAIE	
21 MONNAIE								22 ASSURANCES MONTANT					
23 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N)								24 TAUX DE CHANGE					
25 VALEUR EN DA								26 DOMICILIATION BANCAIRE					
27 CODE MANIFESTE								28 N° DOCUMENT				29 LIGNE SOMMAIRE DATE	
30 NATION								31 MODE				32 POIDS TOTAL BRUT	
33 NATION								34 MODE				35 LOCALISATION M/DES	
36 NATION								37 CODE				38 PAYS PROVENIR DEST	
39 REGIME FISCAL								40 ORIGINE				41 CODE STATISTIQUE	
42 VALEUR EN DA								43 TAR.PREF				44 QUANT.COMPLE	
45 CODES PIECES A JOINDRE													
46 REGIME FISCAL								47 ORIGINE				48 CODE STATISTIQUE	
49 VALEUR EN DA								50 TAR.PREF				51 QUANT.COMPLE	
52 CODES PIECES A JOINDRE													
53 JOINTES :								54 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOTAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE					
55 N° DECL								56 REGIME DOUANIER PRECEDENT				57 DATE	
58 CODE								59 DELAI				60 TAUX.SUSP	
61 MONNAIE								62 PLUS-VALUE				63 MONTANT	
64 MONTANT CAUTION :								65 MONTANT REMISE :					
66 DE TAXE								67 QUOTITE				68 ASSIETTE	
69 MONTANT								70 CODE TAXE				71 QUOTITE	
72 ASSIETTE								73 MONTANT					
74 MODE DE PAIEMENT								75 TRANSIT / SCHELLEMENTS APPOSES				76 AUTORISE PAR :	
77 N° DECL								78 CONSIGN				79 ENG.A.PAYER	
80 N° CREDIT								81 NOMBRE				82 MARQUES	
83 DATE (LIMITE)								84 BUR.FRONT				85 BUR.DEST	
86 QUITTANCE CONSIGNATION								87 N° :				88 DU :	
89 QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES								90 N° :				91 DU :	
92 QUITTANCE PENALITES								93 N° :				94 DU :	
95 DATE :								96 SIGNATURE DU CAISSIER					
97 TAL								98					
99								100					

Annexes

Annexe 8

البنك الجزائري BANQUE D'ALGERIE CONTROLE DES CHANGES		PRELEVEMENT DE DEVISE Instruction n° 824 (Art. 33 à 66)		GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE (Nom et adresse)	
Formule 4		ENAG - U.L. - Algiers		00098 QUED ALISSI	
A DONNEUR D'ORDRE 98098 014		E Cadre Réserve à la Banque d'Algérie		D	
Nom : INDUSTRIE ALGERIENNE				Bordereau E N°	
Adresse : INDUSTRIE ALGERIENNE				N° de la formule	
Agissant { pour son compte (1) pour le compte de (1) Nationalité : ALGERIENNE		1		C EXECUTION DE L'ORDRE	
Nom : INDUSTRIE ALGERIENNE résident (1)				1 Date de référence de l'opération	
Adresse : INDUSTRIE ALGERIENNE non résident (1)		2		2 Désignation de la devise : EUR	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification		3		3 Cours appliqué	
GROUPE I : Achat de marchandises				4 Contrevaletur en DA.	
Pays d'origine des marchandises : ITALIE		4		(4) Montant en devises : 18 998,00	
a) Importation					
(1) - réglée après expédition					
(1) - réglée avant expédition (à compte autorisé)					
(1) - Numéro du dossier de domiciliation : 150302202 1000054EUR					
b) Autres (Préciser la nature de l'opération)					
Fonctionnement "I" I					
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)				Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé	
Pays de résidence du créancier étranger :					
Précisions sur la nature de l'opération : Marchandises					
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures					
Pays de résidence du débiteur étranger initial : ITALIE					
(ou de destination des marchandises)					
Référence à l'opération initiale de cession					
1) Rayer les mentions inutiles					
1) Destiné à la Banque d'Algérie					

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 Direction des Opérations avec l'Etranger
 Département Transferts et Rapatriements
 Date: **27 AVR. 2023**
 Secteur Centralisation des Flux Devises
 Service Application et Décomptes

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 600
 NIS : 099915004319197
 IF : 099915004319197

B. E. A. 5301

8

Annexe 9

Chargeur / Shipper: CGA TECHNOLOGIES S.R.L. VIA DELL'INDUSTRIA, 22-33043 CIVIDALE DEL FRIULI (UD) ITALY		CONNAISSEMENT BILL OF LADING		B/L N° 11000-19
Destinataire / Consignee: ~~AS THE ORDER OF~~ ~~THE SPA BANK ENTREPRENE AISTE ODS~~				
A notifier (aucune réclamation ne sera reçue pour non notification): Notify address (carrier not to be responsible for failure to notify): ENIEM UNITE FROID ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI CODE POSTALE 15552 TIZI OUZO ALGERIE NIF NR 099915004319197				
Navire pré-transporteur: Local vessel:		De: From:		
Navire long-courrier: Ocean vessel: DJANET		Port de chargement: Port of loading: MARINA DI CARRARA-ITALY PORT		
Port de déchargement: Port of discharge: ALGIERS PORT		Destination finale (dans le cas de post-transport): Final destination (if on carriage):		Fret payable à: Freight payable at: DESTINATION
Marques et N°: Marks et N°: TSMU4404789 SEAL 3778766		Nombre et nature des colis - Description des marchandises Number and kind of packages - Description of goods: 1X20' PANT BOX STC 8 PACKAGES FOR MARINA DI CARRARA-ITALY PORT INCOTERMS 2020 GOODS NATURE: ROUGH PANEL IN ALUMINUM.		Poids brut Kg Gross weight Kg TARE NOS 2200 2623,000
INVOICE NO. EX/0035017 OF MARCH 23 2023 IRREVOCABLE L/C NO. 098ICD0003123099 OF MARCH 06 2023 FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION SHIPPED ON BOARD				
QUAI/BORD LA RESPONSABILITE' DU TRANSPORTEUR EST DEGAGEE POUR TOUTE PERTE, AVARIE, OU MANQUANT SURVENUS PENDANT LA PERIODE ALLANT DE LA RECEPTION DES MARCHANDISES EN VUE DE LEUR TRANSPORT JUSQU'AU DEBUT DU CHARGEMENT SUR LA NAVIRE ET DE LA FIN DE LE DECHARGEMENT DES MARCHANDISES JUSQU'A LEUR LIVRAISON. LE CONTENEUR DEVRA ETRE RESTITUE A LA CNAN, AGENCE PORTUAIRE AVEC UNE FRANCHISE DE 30 JOURS A COMPTER DE LA DATE DE DEBARQUEMENT, PAISSE CE DELAI IL SERA PERCU: - DU 31EME AU 60EME: 40 USD/JOUR/TEU4- DU 60EME AU-DELA USD 50/JOUR/TEU (LES COUTS INDIQUES CI-DESSUS NE SONT PAS IMPUTABLES AU FRET MARITIME) LES FRAIS D'EXTRA PORTAGE, DEPOTAGE OU AUTRES INTERVENUS DANS LES PORTS ALGERIENS RESTENT A LA CHARGE DE LA MARCHANDISE. SAID TO CONTAIN SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT CONTENEUR PROPRIETE CNAN MED SPA CAUTION: EQUIPEMENTS STANDARDS "DRY-HC-PW" (300.000 DA/20' & 600.000 DA/40') EQUIPEMENTS SPECIFIQUES "OT-FR" (500.000 DA/20' & 900.000 DA/40')				
Fret et frais Freight and charges		Received by the carrier in apparent good order and condition for carriage as stated above on and subject to all stipulations of this Bill of Lading, which stipulations include conditions printed on the back hereof. The said goods to be delivered unto the consignee or to his or their assigns he or they paying freight and charges as below. Description, measurement and gross weight not checked or known by carrier or his agents (or by anybody else on his behalf). In accepting this Bill of Lading the Merchant accepts and agrees to be bound by all its stipulations as fully as it they were all signed by the Merchant. In witness whereof the original Bill of lading have been signed one of which being accomplished, the other to be void.		
Nombre de connaissements Number of Original B/L 3/THREE		Date APR 4TH, 2023		
Lieu et date d'émission: Place and date of issue: LA SPEZIA, - APR 4TH, 2023		Pour le Capitaine: For the Master:		
SHIPPED ON BOARD 04 APR. 2023 CNAN ITALIA SH AS AGENTS FOR CNAN MED SPA THE CARRIER				



Table des matières



Table des matières

Remerciements

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des tableaux et organigrammes

Sommaire

Introduction générale 2

Chapitre I : Cadre conceptuel du commerce extérieur

Introduction 6

Section 01 : Aspect théorique du commerce extérieur 7

1.1. Définition du commerce extérieur 7

1.1.1. L'importateur.....7

1.1.2. L'exportateur 7

1.2. Evolution du commerce international.....8

1.3. Evolution du commerce extérieur en Algérie 9

1.4. La législation du commerce extérieur en Algérie.....10

1.5. Les risques du financement du commerce extérieur.....11

1.5.1. Les risques de fabrication.....12

1.5.1.1. Le risque au moment de fabrication.....12

1.5.1.2. Le risque économique 12

1.5.2. Les risques d'expédition.....12

1.5.2.1. Le risque pays 12

1.5.2.2. Le risque politique 12

1.5.2.3. Le risque catastrophique 13

1.5.3. Les risques crédits/paiements 13

1.5.3.1. Le risque de change 13

1.5.3.2. Le risque de mise en jeu abusif des garanties.....13

1.5.3.3. Le risque de transfert.....13

1.5.3.4. Le risque d'insolvabilité.....13

1.6. Les statistiques du commerce extérieur en Algérie 14

1.6.1. Evolution de la balance commerciale 15

1.6.2. Evolution des exportations et importations 15

Section 02 : Le contrat du commerce international 17

2.1. Définition du contrat du commerce international.....17

Table des matières

2.2. Les conditions de formation du contrat commercial	17
2.3. Les effets du contrat de commerce international.....	18
2.3.1. Les obligations du vendeur	18
2.3.2. Les obligations de l'acheteur.....	18
2.3.3. Les formes du contrat commercial	18
2.4. Les documents utilisés en matière du commerce extérieur.....	18
2.5. Les documents de prix	19
2.5.1. La facture pro-forma	19
2.5.1.1. La facture commerciale	19
2.5.1.2. La facture consulaire.....	19
2.5.1.3. La facture douanière.....	19
2.5.1.4. La facture provisoire	19
2.5.1.5. La facture d'acompte	19
2.5.2. Les documents de transport.....	20
2.5.2.1. Le connaissance maritime	20
2.5.2.2. La lettre de transport aérien.....	20
2.5.2.3. La lettre de voiture internationale	20
2.5.3. Les documents d'assurance	20
2.5.3.1. La police de voyage	20
2.5.3.2. Assurance flottante.....	21
2.5.4. Les documents douaniers	21
2.5.4.1. Le certificat de circulation de marchandise.....	21
2.5.4.2. Déclaration en détail	21
2.5.5. Les documents annexes.....	21
2.4.5.1. Certificat d'origine.....	22
2.4.5.2. Certificat de provenance.....	22
2.4.5.3. Certificat de colisage.....	22

Table des matières

2.4.5.4. Certificat de pesage ou de poids.....	22
2.4.5.5. Certificat de qualité.....	22
2.4.5.6. Certificat de sanitaire	22
2.4.5.7. Certificat phytosanitaire	23
2.4.5.8. Certificat d'inspection.....	23
Section 03 : La logistique dans le commerce international	24
3.1. Définition de la logistique dans le commerce international.....	24
3.2. Les incoterms	25
3.2.1. Définition de l'incoterm.....	25
3.2.2. Objet des incoterms	25
3.2.3. Historique des incoterms.....	25
3.2.4. La classification des incoterms.....	26
3.2.5. La présentation des incoterms	27
3.3. Les modes de transport utilisés	31
3.3.1. Les facteurs déterminants du choix de transport à utiliser	31
3.3.2. Les avantages et les inconvénients des modes de transport	32
Conclusion	34

Chapitre II : Les instruments et techniques de financement à l'international

Introduction	36
Section 01 : Les instruments de paiement.....	37
1.1. Le chèque	37
1.1.1. Mentions du chèque	37
1.1.2. Types du chèque	38
1.1.2.1. Chèque barré.....	38
1.1.2.2. Chèque certifié.....	38
1.1.2.3. Chèque endossable.....	38
1.1.2.4. Chèque non endossable	38
1.1.2.5. Chèque de banque	38
1.1.2.6. Chèque d'entreprise	38

Table des matières

1.1.3. Avantages et inconvénients du chèque	39
1.2. Virement bancaire.....	39
1.2.1. Mentions obligatoires du virement bancaire	40
1.2.2. Les types du virement bancaire	40
1.2.2.1. Virement permanent.....	41
1.2.2.2. Virement ponctuel.....	41
1.2.2.3. Virement différé.....	41
1.2.2.4. Virement Swift	41
1.2.2.5. Virement courrier	41
1.2.2.6. Virement Télémex	41
1.3. Les effets de commerce	42
1.3.1. La lettre de change	42
1.3.1.1. Avantages et inconvénients de la lettre de change	43
1.3.2. Le billet à ordre.....	43
1.3.2.1. Avantages et inconvénients du billet à ordre.....	44
Section 02 : Les techniques de paiement.....	45
2.1. Les techniques documentaires.....	45
2.1.1. Le crédit documentaire.....	45
2.1.2. La remise documentaire	46
2.1.2.1. Les intervenants	46
2.2. Les techniques documentaires	46
2.2.1. Le transfert libre	46
2.2.1.1. Déroulement du transfert libre.....	47
2.2.1.2. Les avantages et inconvénients du transfert libre	47
2.2.2. La technique du contre remboursement	48
2.2.2.1. Les avantages et inconvénients du contre remboursement	48
2.2.3. Le compte à l'étranger	49
Section 03 : Les moyens de financement à l'international	50
3.1. Les moyens de financement à l'exportation.....	50
3.1.1. Avance en devise	50
3.1.2. Le crédit fournisseur	50
3.1.3. Le crédit acheteur	51
3.2. Les moyens de financement à l'importation	51

Table des matières

3.2.1. Le crédit-bail	51
3.2.2. L'affacturage	52
3.2.2.1. Déroulement de l'affacturage	52
3.2.3. Le forfaitage	52
3.2.3.1. Caractéristiques du forfaitage	52
3.2.3.2. Déroulement du forfaitage.....	52
3.2.4. L'avance en devise à l'exportation	53
3.2.5. La mobilisation des créances nées sur l'étranger	53
Conclusion	54

Chapitre III : La technique du crédit documentaire

Introduction	56
Section 01 : Notions de base relatives au crédit documentaire	57
1.1. Historique du crédit documentaire	57
1.2. Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire	57
1.2.1. Définition des RUU	57
1.2.2. Objectifs des RUU	57
1.3. Définition du crédit documentaire	58
1.4. Objet du crédit documentaire	58
1.5. Les intervenants.....	59
1.6. Les types de crédit documentaire	59
1.6.1. Selon le critère de sécurité.....	59
1.6.1.1. Le crédit documentaire révocable.....	60
1.6.1.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	60
1.6.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et non confirmé	60
1.6.1.4. Le crédit documentaire irrévocable et notifié.....	61
1.6.2. Selon le mode de réalisation.....	61
1.6.2.1. Paiement à vue.....	61
1.6.2.2. Paiement différé.....	61
1.6.2.3. Paiement par acceptation.....	61
1.6.2.4. Paiement par négociation	61
1.6.3. Selon le critère de financement	62
1.6.3.1. Le crédit documentaire revolving.....	62
1.6.3.1.1. Le crédit documentaire revolving automatique	62
1.6.3.1.2. Le crédit documentaire revolving périodique.....	62
1.6.3.2. Le crédit documentaire transférable	62
1.6.3.3. Le crédit documentaire Red-clause.....	63

Table des matières

1.6.3.4. Le crédit documentaire back to back	63
Section 02 : Mécanisme du crédit documentaire	64
2.1. Les caractéristiques du crédit documentaire	64
2.1.1. Les dates.....	64
2.1.2. Les documents	64
2.1.3. Le caractère d'indépendance	65
2.1.4. Le pli-cartable.....	65
2.1.5. Le crédit documentaire est une garantie	65
2.2. Les avantages et inconvénients du crédit documentaire	66
2.3. Le cout du crédit documentaire	67
2.4. Les risques du crédit documentaire	68
2.4.1. Définition du risque	68
2.4.2. Les encours par les différentes parties intervenantes dans un crédit documentaire	68
Chapitre IV : Cas pratique : Etude d'une opération d'importation initiée	
Conclusion	70
 par l'ENIEM exécuté par la BEA	
Introduction	72
Section 01 : Présentation de l'entreprise ENIEM et la banque BEA	73
1.1. Aperçu sur l'entreprise Nationale d'Industrie et Electroménager « ENIEM »	73
1.2. L'entreprise ENIEM et le marché national	74
1.3. Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie « BEA »	74
1.4. L'organisation de la direction générale.....	75
Section 02 : Etude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM	
Agence 098 Tizi-Ouzou.....	77
2.1. Déterminer des éléments dans le contrat commercial	77
2.2. Les conditions d'ouverture d'un crédit documentaire	78
2.3. La domiciliation bancaire.....	78
2.3.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire	78
2.3.2. Etablissement de la fiche de contrôle.....	79

Table des matières

2.3.2.1. Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation	80
2.3.2.3. Calcul du montant des frais de domiciliation	80
2.4. La demande d'ouverture d'un crédit documentaire.....	81
2.4.1. Réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire	81
2.4.1.1. Les documents exigés par l'importateur	81
2.4.2. Etablissement de la chemise « ET7 »	83
2.4.3. Constitution de la PREG	83
2.4.4. Le transfert du dossier à la Direction de l'étranger	84
2.5. La réalisation du crédit documentaire.....	84
2.5.1. La remise des marchandises	85
2.6. L'apurement	85
2.7. Les limites du financement du commerce extérieur par le crédit documentaire.....	86
Conclusion	87
Conclusion générale	89
Bibliographie	
Annexes	
Tables des matières	
Résumé	