



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



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

Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme de
Master en sciences économiques
Spécialité : Economie monétaire et bancaire

THEME :

**Le commerce Extérieur en Algérie
pour la période 2010-2017:
Cas du CPA de Tizi-Ouzou**

Présenté par :

- M^{lle} : Hikem Mymia
- M^{lle} : Houacine Meriem

Dirigé par :

- Mr. Abidi Mohammed

Membres du jury :

- Président : Mr. Oualiken Selim M,C,A à UMMTO
- Examineur : Mme. Louggar Rosa à UMMTO
- Rapporteur : Mr. Abidi Mohamed M,C,B à UMMTO

Promotion : 2018

Remerciements

Nous tenons à remercier à travers ce travail :

*Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir
accordé patience et la*

Force pour réaliser ce modeste travail.

*Notre encadreur **Mr .ABIDI Mouhamed** de l'honneur qu'il
nous a accordé en*

Dirigeant notre travail, ses conseils et orientation.

*L'ensemble du personnels de l'agence **CPA « Crédit
populaire d'Algérie »**, de Tizi-Ouzou (Agence N° 194),
pour ses orientations qui m'ont servi dans la réalisation*

De notre stage pratique.

*Nous adressons nos vifs remerciements à nos familles pour
leurs Encouragements*

*Les enseignants de la faculté des Sciences Economiques, de
Gestion et des*

*Science Gestions Commerciales de; l'Université Mouloud
Mammeri de Tizi- Ouzou*

*Sans oublié nos enseignements ainsi, qu'à toute la
promotion Economie monétaire*

Bancaire 2017/2018.

*A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la
réalisation de ce modeste*

Travail.

Dédicaces

Je dédie ce travail :

*A toute ma famille, à mon cher papa que j'adore et qui m'a
Toujours soutenue, qui fait son possible pour que je fasse
Quelque chose de bon de ma vie, à ma chère maman qui veille
Toujours sur moi, je ne vous remercierais jamais assez pour
votre
Soutien et amour, j'espère que vos serez toujours fiers de moi.*

*A la mémoire de mon très cher unique frère que dieu vous offre
sa miséricorde.*

A mes chers grands parents, mes tantes et oncles.

A toutes mes amies, cousins et cousines.

*Ma binôme et toute sa famille ; qui a parcourue avec moi ces
années d'étude et qui m'a beaucoup aidé Meriem*

*Au personne qui m'a toujours aidé et encouragé, qui était
toujours à mes côtés, et qui m'accompagné durant ce travail
Yamin et ses parents.*

Mymía

Dédicace

Je dédie ce modeste travail :

À la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui m'est le plus cher à ma douce mère.

À mon très cher père qui a payé des années d'amour et de sacrifices pour son éducation son encouragement tout au long de mes études.

À mes très chères sœurs et chers frères.

À toute ma famille de proche et de loin.

Je remercie mon cher ami Hakim pour ces précieux conseils et l'aide qu'il m'a apporté tout au long de ce mémoire.

Je remercie aussi mon binôme Mymia pour avoir partagé avec moi ce travail.

Mariam.

Liste des abréviations

CI : commerce internationale.

CFR : Cost and Freight.

CIF : Cost and Freight.

CPT : Carriage Paid To.

CIP : Carriage and Insurance Paid to.

CPA : Crédit populaire d'Algérie.

CREDOC : crédit documentaire.

CT : Commissions de domiciliations.

CEAE : compte exigible après encaissement.

DA : Dinar Algérien.

DAT : Delivered At Terminal.

DAP : Delivered At Place.

DAF : Delivered at Frontier.

DES : Delivered Ex Ship.

DEQ : Delivered Ex Quay.

DDU : Delivered Duty Unpaid.

DDP : Delivered Duty Paid.

DIVI : Duplicata de la lettre de voiture International.

DI : Domiciliation à délais normal.

DOCE : Direction des opérations du commerce extérieure.

EUR : Euro Européen.

EXW : Ex Work.

ESS : Ecriture entre siège.

FCA : Free Alongside Ship.

FOB : Free On Board.

GATT: General Agreement of Trade and Tariffs.

HOS : Hechsher, Ohlin et Samuelson.

Incoterms : International commercial Termes.

ISO: International Standards Organization.

LTA : lettre de transport Aérien.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique.

OEA : Opérateurs Economiques agréés.

PVD : Pays en Voie de Développement.

REMDOC : Remise documentaire.

Swift : society of World wide inter Bank Financial télécommunication.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajouté.

UE : Union Européenne.

UMA : L'Union du Maghreb Arabe.

USD : United States Dollar.

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre 01 : Généralité sur le commerce extérieur

Section 01 : Historique du commerce extérieure.....5

Section02 : Place et rôle de service étranger dans l'organisation de la banque.....12

Section 03 : Les Relations du service étranger.....14

Chapitre02 : les opérations du commerce extérieur

Section01 : les incoterms.....17

Section 02 : les documents usuels du commerce extérieur22

Section 03 : La domiciliation bancaire.....28

Section 04 : Les modes de règlement34

Chapitre03 : Evolution du commerce extérieur en Algérie période 2010-2017

Section 01 : Les importations47

Section02 : Les Exportations.....50

Section03. les principaux partenaires de l'Algérie pendant la période 2010à2017.....54

Section04. la balance commerciale.....56

Chapitre 04 : Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein du CPA Tizi-Ouzou

Section01 : Historique et évolution de CPA.....58

Section 02 : Fonctions principales du CPA et ses services.....61

Section3 : réalisation d'une opération d'importation parle Credoc.....64

Conclusion générale.....72

INTRODUCTION
GENERALE

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques en raison de la diversité des richesses qui sont réparties différemment dans le monde. C'est ainsi que les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur ; jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Ce développement s'explique par l'accroissement de la population et par l'élévation du niveau de vie accompagné de la hausse de la demande mondiale et la tendance à l'élargissement des marchés mondiaux.

De nos jours, le commerce extérieur est un pilier essentiel de la croissance économique de chaque pays. Ce dernier se base sur les échanges de biens et des services entre les nations.

De plus, il constitue un moyen essentiel qui donne lieu à des relations multilatérales entre les différents pays du monde. En effet, il contribue à exporter ou à importer le surplus ou le manque dans le but de satisfaire les besoins de chaque pays..

Les théories du commerce international ont un rôle important dans l'explication du développement, et de la croissance économique, et dans l'amélioration du bien-être général, cela d'une part, de l'autre part, ces théories sont parvenues à découvrir que le commerce international contribue avec un apport très important et a divisé le monde en deux catégories.

Premièrement les pays développés dits pays du nord, et les pays en développement dit pays du Sud. Actuellement on parle aussi des pays émergents.

Les échanges commerciaux existent depuis des siècles, mais aujourd'hui, ils connaissent un nouvel essor à travers l'ouverture sur l'économie de marché et la mondialisation. Les méthodes utilisées dans le règlement de l'opération commerciale internationale, a notamment à travers le règlement financier, contractuel et l'acheminement, ont également évolué, .Le financement des importations par les établissements bancaires notamment par les techniques documentaires fait courir aux banques des risques qui peuvent être néfastes pour leur évolution.

En Algérie, à l'heure où la libéralisation du commerce extérieur devient un axe fondamental des réformes mises progressivement en place et pour une intégration économique au commerce mondial (les accords d'association avec l'union européenne et les négociations d'adhésion à l'OMC), les entreprises qui produisent et se concurrencent, autrefois , sur le marché nationale agissent désormais au niveau mondial, de par les exportations et la concurrence subit par l'importation. La plupart des grandes entreprises mondiales sont

multinationales, elles conçoivent, produisent et commercialisent leurs produits comme dans le monde entier.

Les entreprises algériennes ont acquis une bonne expérience dans le domaine du commerce extérieur qui leur permet d'imposer leurs conditions lors des négociations en exigeant à leurs clients l'utilisation de la technique du crédit documentaire comme instrument classique de paiement.

Avant 2009, le règlement des importations se fait par trois types de techniques, à savoir, le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre, ces deux derniers n'offrent pas une sécurité optimale pour les opérateurs (acheteur et vendeur). La loi de finance complémentaire de 2009 a interdit l'utilisation de la remise documentaire et le transfert libre pour le règlement des importations, ce qui a obligé les importateurs à effectuer leurs transactions que par le crédit documentaire.

Ainsi, pour assurer le bon fonctionnement des activités commerciales, les importateurs doivent prendre tous les moyens de la logistique internationale tel que, le transport ; les incoterms, l'assurance, et la douane qui a un rôle essentiel dans le contrôle des échanges internationaux et l'accès au territoire national des biens et personnes, et assurer la régulation des échanges extérieurs.

L'exportateur, a pour principal souci de se faire payer par ses clients étrangers. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus au moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier avec comme contrainte la conciliation des intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier que la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certaines politiques commerciales (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'un pouvoir de négociation, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiements. Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice. Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue,

l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. L'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

A partir de ce qui a été exposé ci-haut, il serait intéressant de poser la question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, en apparence très simples. Certes, il existe plusieurs techniques et modalités de paiements et de financements qui pourraient s'offrir aux opérateurs, mais, comment apprécier les mieux adaptées et les plus avantageuses pour une activité d'importation ou d'exportation? Et comment la banque accompagne au mieux son client tout au long de l'opération de commerce extérieur?

A partir de cette question centrale, d'autres questions peuvent être posées :

- Quels sont les soubassements théoriques du commerce extérieur?
- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur?
- Comment les banques procèdent-elles à la réalisation d'une opération du commerce extérieur?
- Comment se fait le traitement d'un dossier de crédit documentaire à l'importation au niveau du CPA de Tizi-Ouzou?

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

- Le crédit populaire algérien peut contribuer au financement du commerce extérieur.
- Le crédit documentaire présente une technique sécurisée cependant plus pour l'exportateur que pour l'importateur.
- Le processus de réalisation est très lourd par rapport à la constitution du dossier qui est très longue, de ce fait le CREDOC est long ce qui cause aux clients un retard important qui lui peut créer un problème dans l'opération d'exploitation de son entreprise.

Le Choix du sujet ;

- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de notre formation ;
- Les évolutions du commerce extérieur en Algérie face au déroulement de la croissance économique mondiale ;
- Les consommations de l'Algérie proviennent en grande partie de l'extérieur, il est donc nécessaire de définir la technique la plus adaptée au financement du commerce extérieur ;

Démarche méthodologique :

- La démarche théorique est basée sur le plan bibliographique, plusieurs ouvrages, mémoires, articles, documents internes du CPA lié au crédit documentaire et au commerce extérieur ;
- La démarche pratiquée porte sur la récolte d'information sur une opération réelle de paiement par crédit documentaire à l'importation au niveau du service de commerce de l'agence CPA de Tizi-Ouzou.

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en quatre chapitres qui se présentent comme suit :

- **Le premier chapitre** : est axé sur les fondements du commerce extérieur, à savoir un aperçu historique de la théorie qui a marqué le développement des échanges du commerce extérieur.
- **Le deuxième chapitre** : présente les techniques de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie.
- **Le troisième chapitre** : portera sur l'évolution du commerce extérieure en Algérie pour la période 2010-2017.
- **Le quatrième chapitre** : Enfin, le quatrième chapitre pour destiné à traiter un cas pratique pour le financement d'une opération d'importateur par la méthode du crédit documentaire

CHAPITRE 01

Généralités sur le commerce extérieur

Introduction :

Le commerce extérieur est l'ensemble des échanges de biens et services entre les nations. L'utilité de ces échanges s'appréhende, quant à elle, à travers la «théorie des avantages comparatifs» développée par les économistes classiques, David Ricardo en particulier. Celui-ci a démontré dans son ouvrage «traité d'économie politique et de l'impôt» que chaque pays avait intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il a un avantage comparatif et recourir à l'importation des autres biens, car la spécialisation aboutit à l'amélioration du bien-être global, en opérant une économie des facteurs de production.

Le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier avec sa clientèle et/ou avec ses correspondants essentiellement dans le cadre du commerce extérieur.

Son autorisation d'exercice peut être :

- *Générale* : lorsqu'elle permet de réaliser l'ensemble des opérations prévues
- *Spécifique* : lorsqu'elle ne vise qu'une certaine catégorie d'opérations.

Section 01 : Historique et évolution du commerce extérieur :**1.1. Définition du commerce extérieur :**

Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

On peut dire aussi que le commerce extérieur représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différents.¹

Autrement : au sens strict, le commerce extérieur correspond à l'ensemble de flux de marchandises (biens) entre les espaces économiques nationaux.

Au sens large, le commerce extérieur correspond à l'ensemble des flux de

Marchandises (biens) et services entre les espaces économiques nationaux. Les flux de Services sont pris en considération car leur part a progressé rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises).²

¹Jacquet (jean- Michel) et delebecque (Philippe) « Droit du commerce international » Edition : Dollaz, collection ! CoursDolloz, paris 2000.

² M. PatrikA.Messertin « le commerce international » ,themis 1^{er} edition , paris 1988

1.2. Naissance du commerce extérieur :

Le commerce extérieur est né à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelle méthode de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où il peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et des métaux précieux.³

1.3. Développement du commerce extérieur

Le principal constat qui est fait actuellement est que les échanges internationaux de marchandise et de service ont progressé beaucoup plus rapidement que la production mondiale. Le développement du commerce extérieur a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Ils se traduisent en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de constructions d'infrastructure et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, les délocalisations et les implantations sur les marchés étrangers, se traduisent par le développement des investissements directs étrangers.

La mondialisation de la production se traduit par ailleurs par un développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres.

A partir des années soixante-dix, les services ont pris une place plus grande dans les économies et le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. Le développement du commerce extérieur a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

³Battiau Michel « le commerce international ellipse paris, 2002

Le développement des groupes internationaux et multinationaux s'est accompagné de la réglementation de la concurrence à une échelle transnationale. L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché peut être considérée à la fois comme une conséquence du développement du commerce extérieur et un facteur contribuant à ce développement. Les développements techniques en matière de communication et de

Télécommunication sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

La mondialisation des échanges conduit au développement de règles à une échelle régionale et mondiale. Il en est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionales, et au premier plan de l'Union Européenne (UE). Il s'agit aussi des règles à un niveau global, règle du GATT, règle de l'OMC.

1-4 Les théories classiques de commerce international

1.4.1. Les théories des avantages absolus à l'avantage comparatif chez A.Smith :

Adam Smith montre que chaque pays doit se spécialiser dans la production ou il possède, un avantage absolu en matière de productivité et se procurer à l'étranger les produits pour lesquels il est en situation d'infériorité absolue de point de vue de la productivité. Deux pays produisant chacun deux biens, un seul facteur de production, le travail est totalement employé dans chaque pays et il est totalement mobile dans le pays entre les deux productions mais il est totalement immobile internationalement.

Les coûts de production unitaire de chacun des biens sont mesurés en nombre de travailleurs. Pour Smith, l'échange international provient de différence absolue de productivité. Un pays dispose d'un avantage absolu sur son partenaire pour un bien quand il peut produire avec moins de travailleurs que ce partenaire.⁴

1.4.2. Les théories des avantages comparatifs. (Ricardo .1817)

Cette théorie est restrictive car les avantages ne sont pas toujours absolus et tous les pays ne possèdent pas des avantages absolus dans la division internationale du travail. Pour Ricardo l'échange est souhaitable même dans le cas où il n'existe pas d'avantages absolus. En effet chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production où il présente la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. David Ricardo suppose que le travail est le seul facteur de production et que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays mais immobile à l'international. Ricardo illustre sa théorie en prenant l'exemple de deux produits et deux

⁴ALAIN B, op. cit, p.320.

pays : le drap et le vin et le Portugal et l'Angleterre .Dans son exemple, le Portugal est plus productif que l'Angleterre dans les deux productions .Pourtant, l'avantage du Portugal est comparativement plus grand dans le vin que dans le drap. Le Portugal a intérêt à ne produire que du vin, L'Angleterre que du drap, et à échanger ensuite une partie de leur production. A partir de ce modèle on peut conclure deux résultats fondamentaux :

Les pays sont toujours gagnants à l'échange qui permet de produire de manière plus efficace et en situations d'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif.

La théorie ricardienne permet de produire les mêmes quantités à l'échelle planétaire en utilisant moins de facteurs de production.⁵

1.4.3. Les théories de la dotation en facteur de production (HOS)

Durant les années 1930 et 1940, plusieurs économistes renouvellent la théorie du commerce international et vont créer ce qui est connu comme le modèle HOS, du nom de ses fondateurs : Eli Heckscher, Baril Ohlin et Paul Samuelson.

Le modèle Hecksher-Ohlin-Samuelson est le <<modèle standard>> de la théorie du commerce international. Basé sur l'avantage comparatif de Ricardo, le modèle Hecksher-Ohlin-Samuelson vise à expliquer la présence d'échanges internationaux par les différences de dotations en facteurs de production de chaque pays .À travers ce modèle , les auteurs entendent prouver la supériorité du libre-échange et les bénéfices de la spécialisation .Ce modèle est connu sous plusieurs noms .Il fut d'abord publié sous une forme plus littéraire par Bertil Ohlin , qui en attribua la copaternité à son directeur de thèse ,Eli Hecksher,en 1933 .En 1941,Paul Samuelson et Wolfgang Stopper en déduisirent un théorème important sur la rémunération des facteurs, qui fut systématiquement incorporé dans la présentation du modèle , désormais connu sous l'abréviation HOS.

La théorie d'Hecksher-Ohlin prend sa source dans les analyses des classiques, notamment celle de l'avantage comparatif de David Ricardo. Ce dernier montre que les pays ont intérêt à ouvrir leurs frontières et à spécialiser leur production.⁶

1.4.4. Le paradoxe de Leontief (cas des USA en 1950)

Le paradoxe de Leontief va être à l'origine d'une réflexion approfondie sur la nature des facteurs de production.

⁵ M. Basle ,B.ChanenceGLLeobal, F.Benhamou , Geldon , et A.Lipietez « Histoire des pensées économique international, Edition , Dolloz , 1993, p62 »

⁶STEPHANE B, Commerce international et politiques commerciales, ARMAND COLIN, Paris, 2006, p.31

En 1953, dans une étude fameuse, Leontief a montré que les exportations américaine étaient moins intensive en capital que les importations.

Leontief démontre que les USA fortement doté en facteur capital par rapport au facteur travail exportent des produits à forte intensité en travail et importe des productions à forte intensité capitaliste.

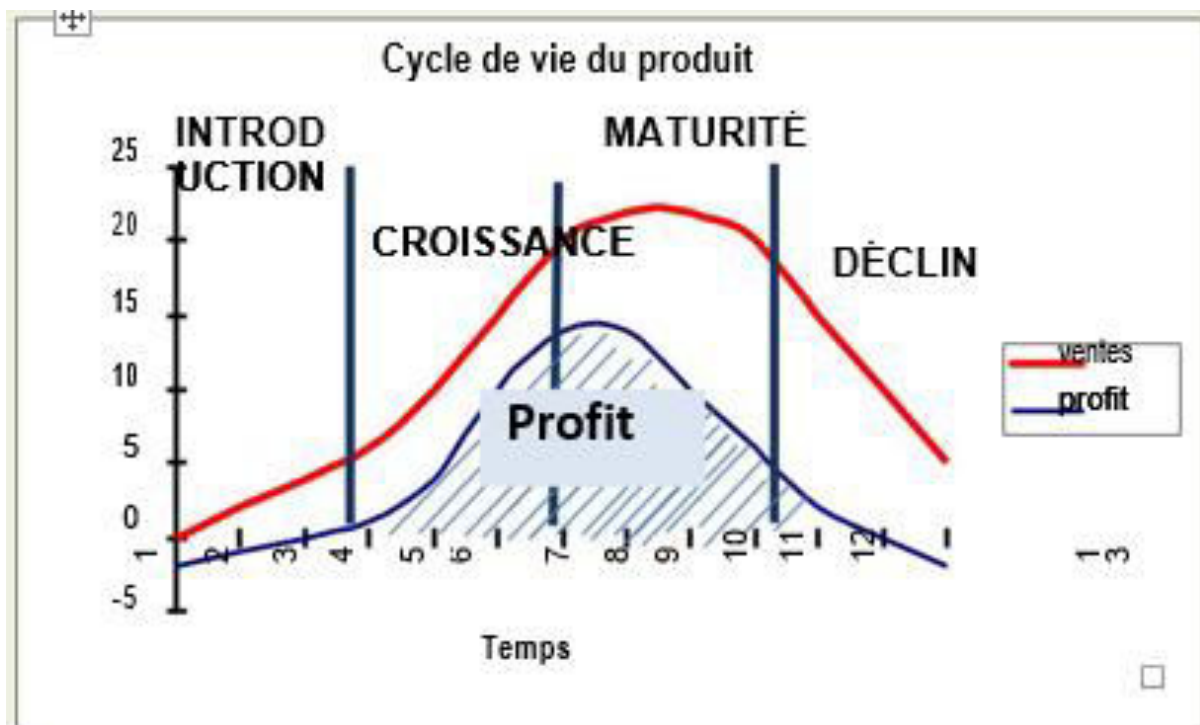
L'explication de Leontief est que les travailleurs Américain sont des qualifications, bénéficient d'une organisation du travail rationnelle et donc permettent à l'industrie Américaine d'être plus productive que ses partenaires.

Les USA disposent d'un travail qualifié importance paradoxe a pour mérite de mettre en évidence le rôle essentiel de la qualification professionnelles.

1-5. Les nouvelles théories du commerce international

1.5.1. Le cycle de vie de VERNON

Figure n° 01: La courbe de cycle de vie du produit de VERNON



Source : AMELON Jean-Louis. CARDEBAT Jean-Marie, les nouveaux défis de l'internationalisation, de Boeck, Paris 2010, p.139.

- Vernon identifie quatre phases du cycle de vie d'un produit : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. A chaque phase du cycle de vie correspond une phase du CI.
- Au cours de la 1^{ière} phase, il n'existe pas d'échange international : le monopole vend et teste son produit sur le marché national.
- Lors de la seconde phase, le monopole produit à la fois pour son marché intérieur et pour l'exportation vers les pays développés. Le recours à l'exportation s'explique par les deux motivations principales suivantes : la baisse du prix de vente, conjuguée à l'effet d'imitation, entraîne l'apparition d'une demande dans les pays développés ; le monopole commence à être concurrencé sur son propre territoire par des imitateurs et cherchent, par l'exportation, à prolonger son avance. Au niveau macroéconomique, cette situation se traduit, pour le pays abritant la firme innovatrice, par une balance commerciale excédentaire. Le monopole peut délocaliser sa production dans les pays industrialisés afin de contourner les mesures protectionnistes
- La 3^{ème} phase : le pays innovateur, qui était auparavant exportateur du bien, l'importe à présent des pays développés, où des firmes imitatrices sont apparues, qui produisent à moindre coût.
- Durant la 4^{ème} phase, la firme innovatrice et les firmes suiveuses délocalisent leur production dans les PVD afin de limiter les coûts de production. Le pays innovateur et les pays développés deviennent tous deux importateurs du bien

1.5.2. L'écart technologie

Les écarts technologiques entre les pays représentés chez Ricardo le déterminent essentiel des échanges internationaux

Les innovations confèrent aux pays une situation de monopole leur procurant un avantage comparatif. Le progrès technique est à l'origine de l'avantage comparatif. Technologie acquise dans un secteur confère un monopole d'exportation pour les produits du secteur avec la création des produits nouveaux, certains pays peuvent devenir exportateurs indépendamment de leur avantage de dotation.

Pour Krugman, le monopole technologique des pays développés est continuellement érodé par les transferts technologiques et ne peut pas être maintenu que par les innovations constantes dans le nouveau produit. Les écarts technologiques entre les pays représentent chez Ricardo le déterminant essentiel des échanges internationaux. Il en va de même pour la théorie de « cycle du produit » : les nouveaux produits sont d'abord exportés par le pays innovateur. Ce n'est que plus tard, lorsque les produits et les processus de productions se

seront standardisés et les nouvelles techniques diffusées à l'étranger, que les autres pays pourront les fabriquer et éventuellement exporter à leur tour.⁷

1.5.. L'échange intra branche Aujourd'hui les échanges de produits similaires se développent car : les consommateurs recherchent la différence ; Et les économies d'échelle permettent par les spécialisations internationales de procurer à certains pays des avantages comparatifs.

Ce type de commerce peut être expliqué par le fait qu'un pays importe et exporte simultanément des biens similaires.

Ces échanges s'expliquent également par l'imperfection de la concurrence « Oligopole », alors que la théorie des avantages comparatifs repose sur une « concurrence parfaite »

1-6. La Structure des échanges extérieurs

1.6.1. L'importation :

Une importation est une entrée dans un pays de biens ou service provenant d'un autre pays.

Ces marchandises peuvent être :

- Des biens matériels et stockables .Par exemple des souvenirs
- Des services (biens immatériels non stockables).Par exemple le coiffeur fournit des services.
- Pour cet autre pays, l'opération est une exportation.
- L'importation est généralement une opération favorable au consommateur (plus grand choix de produits, meilleure concurrence sur les prix)

1.6.2. L'exportation :

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens et de services d'un ensemble économique « pays » ou « région ».

C'est un terme de miroir de celui de l'importation, étant donné qu'une vente du « pays A » au « pays B », est la même opération qu'un achat du « pays B » au « pays A ».

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

⁷ Jean LOUIS Mucchielli .opération du commerce international.

Section 2 : Place et rôle du service étranger dans l'organisation de la banque :

Le service étranger s'occupe du volet étranger et facilite le traitement des opérations liant les opérateurs économiques nationaux avec leurs partenaires étrangers. A ce titre il est chargé des missions suivantes :

- Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- Traiter les opérations de crédit documentaire et de la remise documentaire ;
- Effectuer les opérations de caisse en devises ;
- Gérer des contrats et octroyer les différentes garanties ;
- Établir des statistiques pour la hiérarchie.

Cependant, l'accomplissement de ces tâches se fait en conciliation entre trois contraintes majeures :

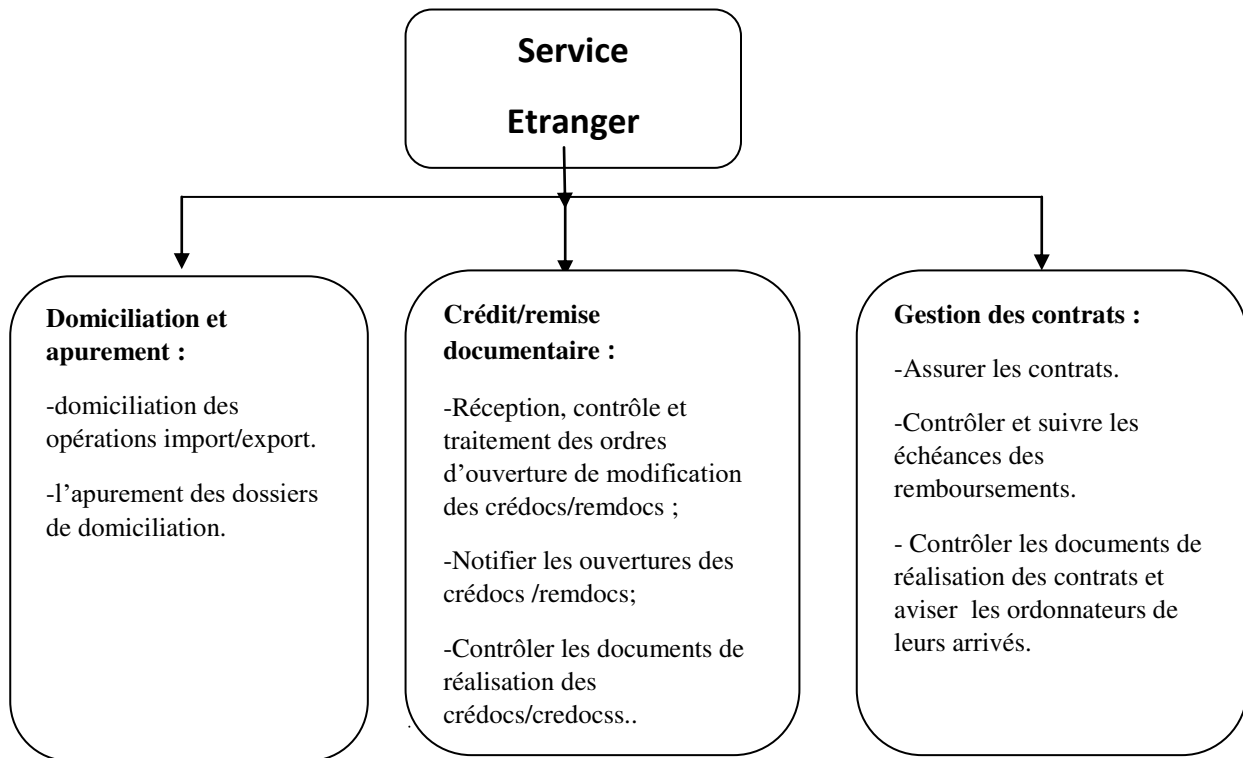
- La réglementation en vigueur constituée de la réglementation algérienne et de la législation internationale (conventions, règles et usances uniformes ...etc.) ;
- La gestion propre de la banque qui fixe des objectifs à atteindre ;
- La satisfaction de la clientèle.

2.1.Organisation de service étranger

Par souci d'efficacité et suivant le volume des opérations traitées, le service étranger est organisé sous forme de sections dont le nombre peut être augmenté ou diminué d'une période à une autre afin de répondre aux différents besoins. A cet effet, l'organigramme d'une agence de deuxième catégorie prévoit trois sections.⁸

⁸F.Ilten, M.Thillali, « le financement de commerce extérieur par les banques algériennes, Cas de crédit documentaire au niveau de société générale agence 502 Akbou » mémoire de fin d'étude université Abde-arrahmen Mira Bejaïa.Promotion 2017/2018.

Figure 02 : Organisation générale du service de Service Etranger



❖ Section Domiciliation, transferts et rapatriements libres et directs :

Il est assigné à cette section les tâches suivantes :

- Domiciliation des dossiers import et export.
- Apurement des dossiers domiciliés.
- Traitement des ordres de transferts libres et directs.
- Gestion des rapatriements en faveur de la clientèle.
- Gestion des comptes spéciaux.
- Elaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

❖ Section CREDOC / REMDOC :

Cette section est chargée des missions suivantes :

- Contrôle et le suivi des échéanciers de remboursement pour les « CREDOCS » refinancés.
- Réception, contrôle et traitement des ordres d'ouverture.
- Vérification et envoi des documents de réalisation des CREDOCS et aviser l'ordonnateur de leur arrivée.

- Notification des ouvertures des CREDOCS export aux bénéficiaires.
- Traitement des REMDOCS à l'import et à l'export.
- Gestion des rapatriements entrant dans le cadre des CREDOCS ou REMDOCS export.
- Elaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

❖ **Section Gestion des contrats**

La section gestion des contrats est chargée de traiter et de suivre les opérations documentaires assorties des financements externes (Crédits Acheteurs, Crédits fournisseurs).

Les tâches de cette section se résument à :

- Assurer la gestion des contrats.
- Contrôler et suivre les échéanciers des remboursements.
- Contrôler les documents de réalisation des contrats et aviser les ordonnateurs de leurs arrivés.
- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture et /ou de modification des CREDOCS entrant dans le cadre des contrats.
- Assurer l'octroi de garanties en matière de commerce extérieur et veiller à la perception des commissions et taxes.
- Traiter les transferts entrant dans le cadre des CREDOCS / REMDOCS import prévus dans les contrats.
- Assurer avec les services de la Direction des Financements et des Relations Internationales, la mise en place des crédits externes.
- Elaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

Section 03: Les Relations du service étranger

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes à l'organisme auquel il se rattache.⁹

3.1. Relations internes :

3.1.1. Relations hiérarchiques :

Comme les autres services, le service étranger est placé sous l'autorité du directeur

⁹ M.Taggub, «les opérations de commerce extérieur Cas CPA Akbou 132» mémoire de fin d'étude université Abd_errahman Mira Promotion 2003/2004.

d'agence ; il entretient des relations avec les structures centrales suivantes :

- La direction régionale d'exploitation ;
- La direction des relations internationales et du commerce extérieur chargé de trouver un financement et de suivre la dette extérieure de la banque ;
- La direction des opérations documentaires ;
- La direction des mouvements financiers avec l'étranger qui s'occupe des règlements financiers.¹⁰

NB : Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par ces directions.

3.1.2. Relations fonctionnelles :

L'agence entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque pour les aspects liés à leur domaine de compétence.

Pour le traitement des opérations du commerce extérieur, le service étranger se trouve sous le contrôle fonctionnel des structures suivantes :

- *Direction du réseau* : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi pour le contrôle de l'activité.
- *Direction du marketing et de la communication* : pour l'apport en informations nécessaires aux études de marchés, de segmentation de la clientèle, de sondage...etc.
- *Direction des opérations de commerce extérieur* : pour le traitement de l'ensemble des opérations avec l'étranger.
- *Direction du financement extérieur* : pour l'étude des demandes et l'accord des financements extérieurs
- *Structures de contrôle* : qui ont pour charge de contrôler l'activité bancaire (l'inspection régionale par exemple)
- *Direction de formation* : pour les besoins de formation du personnel de l'agence.

3.2. Relations externes :

Lors du traitement des transactions avec l'étranger, plusieurs institutions interviennent dans le dénouement de ces opérations ; à savoir :¹¹

¹⁰ F. Ilten, M. Thillali, « le financement de commerce extérieur par les banques algériennes, Cas de crédit documentaire au niveau de société générale agence 502 Akbou » mémoire de fin d'étude université Abde-arrahmen Mira Bejaïa. Promotion 2017/2018.

¹¹ Legrand et Martini, «Gestion des opérations Import Export», Dunod, Paris, 2008.

- *La Banque d'Algérie* : le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdits à la domiciliation...) que lui communiquent les services de la Banques d'Algérie.
- *Le Ministère de Commerce* : pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.
- *Le Ministère des Finances* : pour la mise en place de lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.
- *L'administration des douanes* : pour le contrôle des flux physiques (transferts de marchandises) relatifs aux opérations du commerce extérieur.
- *Les correspondants étrangers* : pour le traitement de la plus part des opérations.

Nous constatons que le service du commerce extérieur occupe une place importante et stratégique au sein d'une agence bancaire. Il joue un rôle primordial dans les réalisations des opérations et de développement des relations avec l'étranger.

Pour cela, son organisation doit être axée sur une grande efficacité et fiabilité afin de fournir une prestation de qualité et surtout de réaliser une meilleure rentabilité.

CHAPITRE 02

*Les opérations du commerce
extérieur*

Introduction

Les opérations du commerce extérieur qui sont traitées au niveau du service étranger rapportent essentiellement aux exportations, aux importations et aux divers délégations données aux intermédiaire agréés.

Dans ce chapitre, nous allons aborder les incoterms et les documents du commerce extérieur, la domiciliation bancaire et les modes de règlement ainsi que la lettre de garantie.

Section 01 : les incoterms

Les incoterms ont été élaborés dans le but de fournir une série de règle internationale pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieure .Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale , le plus souvent international .Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente , en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue , la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

1.1 Définition :

Il est hors de question de réaliser une opération de commerce extérieur sans avoir mis l'accent sur l'acheminement de la marchandise. En effet, la partie qui paie les frais et qui supporte le risque doit être déterminée.

C'est pour cette raison que la chambre de commerce internationale a publié pour la première fois en 1936 une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux ; ces règles parues sous le titre « incoterms». Ce sont destermes commerciaux normalisés qui déterminent les obligations et les responsabilités de chaque intervenant dans une transaction commerciale internationale. Le but des incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux afin d'éviter toute confusion, mauvaise interprétation ou mal entendu d'un pays à un autre.¹

1.2. Présentations des différents incoterms:

Les incoterms sont représentés par les sigles de trois lettre .Chacun définit avec précisions des droits et obligations de chaque partie.

¹LGRAND (G) et MARTINI (H) : « Gestion des opérations Import –Export », Dunod, paris ,2008,p11

L'importateur des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie, à notre avis, leur présentation succincte dans le cadre de cette étude.²

✓ **EXW : EX Works (sortie usine) :**

Ce terme présente une obligation minimum pour le vendeur car celle-ci s'arrête quand il met la marchandise à la disposition de l'acheteur dans un endroit convenu (usine, entrepôt, fabrique...etc.) ; l'acheteur supporte tous les risques inhérents à l'acheminement de la marchandise.

✓ **FCA Free Carrier (franco de transporteur)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouane à l'exportateur, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. Il paie le transport principal. Le transport des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

✓ **F.A.S : Free Alongside Ship (franco le long du navire) :**

Signifie que le vendeur a dûment livré la marchandise dès qu'elle soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu. À partir de ce moment l'acheteur doit supporter tous les frais et risques de pertes, de dommage pour courir la marchandise. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise à l'exportation.

✓ **F.O.B : Free on board (Franco à bord) :**

Ce terme veut dire que le vendeur a livré dès lors que la marchandise dépasse le bastingage du navire au port d'embarquement convenu ; c'est à partir de cet endroit que l'acheteur doit supporter tous les risques et frais. Le terme FOB exige le dédouanement de la marchandise à l'exportation par le vendeur.³

✓ **C.F.R : Cost and freight (coût et fret):**

La marchandise est livrée dès qu'elle passe le bastingage du navire; le vendeur doit payer les coûts et les frets nécessaires pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination convenu mais le transfert de risque se fait au moment de la livraison.

²J.Belotti : «transport international des marchandises», éd. Vuibert, Paris, 2002, p77

³<http://www.mainfreight.fr> :suivi_expedition.aspx consulté 19/06/2018

C.I.F : Costinsurance and freight(coût assurance et frêt) :

Ce terme se confronte avec l'incoterm CFR, tandis que dans ce cas le vendeur est tenu de fournir une assurance maritime.

NB :Il est important de souligner qu'en Algérie ce terme n'est pas utilisé, vu que les importations doivent être assurées en Algérie.

✓ C.P.T : Carriagepaid to (port payé jusqu' au point de destination) :

Les frais de transport sont à la charge de l'exportateur jusqu' au point de destination convenu. Le transfert de risque se réalise lors de la délivrance de la marchandise entre les mains d'un transporteur désigné par l'importateur.⁴

✓ CIP : Carriage and insurancepaid to (port payé, assurance comprise jusqu' au point de destination) :

Les conditions sont les mêmes que pour CPT .Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport .Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation .Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

✓ DAT (DeliveredAt Terminal) :

Le vendeur a rempli son obligation dès lorsque que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à la disposition de l'acheteur au terminal design » dans le port ou au lieu de destination convenu .Le terme « Terminal » comprend tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...) .Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port au lieu de destination convenu.

✓ DAP(DeliveredAT Place) :

Le vendeur à remplir son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenue .Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

⁴LAZARY / : Op.cit., p99

✓ DDP(DeliveredDutyPaid) :

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

✓ C.P.T : Carriagepaid to (port payé jusqu' au point de destination) :

Les frais de transport sont à la charge de l'exportateur jusqu' au point de destination convenu. Le transfert de risque se réalise lors de la délivrance de la marchandise entre les mains d'un transporteur désigné par l'importateur⁵

✓ D.A.F : Delivredatfrontier (rendu à la frontière) :

Au passage de la marchandise de la frontière convenu, le risque sera transféré à l'acheteur. Il est utilisé lorsque la marchandise fait l'objet d'un transport par route ou par rail.

✓ D.E.S : Delivred Ex Ship (Rend ex Ship) :

Ce terme signifie que le vendeur a l'obligation de supporter les frais et les risques jusqu' à ce que l'importateur prenne livraison de la marchandise au port de destination convenu à bord du navire.

✓ D.E.Q : delivred Ex Quai (Rendu à Quai) :

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérent à l'acheminement jusqu'à la mise à la disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

✓ DDU :(DeliveredDutyUnpaid)-rend droit non acquittés :

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivé, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation.

Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.⁶

⁵<https://fr.scribd.com:document/357519862/incoterms-pdf>.

⁶Article 27 du journal officiel N°31 DU 13 MAI 2007, p11

✓ DDP : (Delivered Duty Paid) – rendu droit acquittés :

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risque jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est également chargé du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

Nous pouvons noter que les incoterms les plus utilisés en Algérie sont FOB, CFR. Il faut noter que les incoterms incluant la police d'assurance, la réglementation algérienne exige que cette police soit inscrite dans un organisme d'assurance algérien (l'incoterm CIF est interdit) ce qui constitue une contrainte de réalisation supplémentaire.⁷

2-3 Classements des incoterms :

Les incoterms sont classés selon plusieurs critères.

❖ Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :

- a. Groupe E :** Mise à disposition des marchandises dans les locaux du vendeur, elle comprend un seul terme EXW,
- b. Groupe F :** (free : franco) comprend les incoterms FCA, FAS, et FOB. Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- c. Groupe C :** (cost or carriage : coût ou port) comprend CFR, CIF, CPT et CIP.

Conclusion du contrat de transport sans prendre les risques postérieurs à l'embarquement ou à l'envoi.

- d. Groupe D :** (delivered : rendu) comprend les incoterms DAF, LES, DEQ, DDU, et DDP : Le vendeur doit assumer tous les coûts et les risques des marchandises jusqu'au pays destinataire.⁸

❖ Selon le mode de transport :

- a. Transport maritime :** il comprend les incoterms FAS, FOB, CFR, CIF, DES, et DEQ.

⁷Valérie Gomez-Bassac, « commerce international » éd Foucher, Vanves 2009, p. 138.

⁸<https://import-export.sociétégénérale.fr/fr/incotermes-2010>.

- b. Transport terrestre :** l'incoterm approprié à ce mode est le DAF.
- c. Tous modes de transport :** ils concernent les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP.
- ❖ **Selon le type de vente :**
 - a. Vente départ :** le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans un pays, elle comprend les groupes : E, F, C.
 - b. Vente arrivée :** le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée .Elle comprend le groupe D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient aucune obligation.

Section 2 : Les documents usuels du commerce extérieur :

L'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiements, les intervenants ...etc. L'un de ces moyens consiste en les documents utilisés, bien distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans une espèce douanière et ce, afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru de présenter les plus utilisés d'entre eux.

2.1. Les documents de prix :

✓ La facture pro-forma :

Elle est née après consultation entre l'acheteur et le vendeur, elle représente une simple offre de prix. Celle-ci permet à l'importateur d'accomplir certaines formalités administratives : la domiciliation, ouverture d'une ligne de Credoc. Elle doit indiquer obligatoirement : les noms et adresses des deux parties ; la date d'établissement ; le montant ; la durée de validité de la marchandise ; l'incoterm, les modalités de règlement et la désignation de la marchandise.

✓ La facture commerciale :

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale .Elle est faite par le vendeur .Elle doit porter les mêmes mentions que la facture pro forma.⁹

✓ La facture consulaire :

La facture consulaire est une facture commerciale établie par le vendeur qui sera visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle authentifie que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat.

✓ Facteur douanière :

Elle répond au même besoin que la facture consulaire et est établie sur les formulaires spéciaux .Elle ne compte, cependant, pas la signature du consul ou le cachet de la douane .Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services douanes du pays importateur.

2.2) Les documents de transport :

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent par la prise en charge de la marchandise par le transporteur .Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.¹⁰

✓ Le connaissement maritime (bill of lading)

C'est un document nécessaire pour le transport maritime délivré par une compagnie maritime et signé par le capitaine du navire ; il revêt trois aspects : titre de propriété ; contrat de transport ; récépissé d'expédition.

Il peut être établi à une personne dénommée (n'est pas endossable) ; à l'ordre d'une personne dénommée (endossable) ou en blanc (au porteur

Le connaissement constitue :

- Un récépissé d'expédition pour le chargeur
- Un mandat de transport entre le chargeur et l'armateur
- Un titre de propriété transmissible par voie d'endossement.

⁹ Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p 13.

¹⁰Chislainelegrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, paris 2008, p16.

Il est à rappeler que le connaissement maritime peut être établi :

- ❖ **Au porteur** : Le porteur des documents devient le propriétaire des marchandises.
- ❖ **A une personne dénommée** : Il indique nominativement la personne à laquelle la marchandise doit être délivrée.
- ❖ **A ordre** : Etabli à l'ordre de l'importateur ou de son banquier, il est transmissible par voie d'endossement. C'est la forme la plus utilisée.

Eu égard à son importance, le connaissement doit comporter certaines informations :

- Le nom du chargeur
- Le nom du destinataire (sauf dans le cas du connaissement au porteur)
- Le port d'embarquement
- Le port de déchargement
- La description de la marchandise
- Le numéro des connaissements originaux (Jeu complet de connaissement)
- Le nom du navire (la compagnie chargée du transport)
- Les conditions de paiement
- Le terme des ventes (incoterms)
- La mention « clean on board »

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean on board » (marchandise embarquée net de réserve) tandis que la mention « received for shipment » (reçu pour embarquement) qui ne constitue par la preuve de l'expédition, est strictement interdit.

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

Il s'agit donc d'une caution pour laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.

✓ **La lettre de transport aérien (airway bill) : LTA**

Elle est émise d'une manière nominative (n'est pas endossable) ; s'elle voyage au nom de la banque ; on retrouve à côté de la mention « Notify » le nom du client qui sera avisé à

l'arrivée de la marchandise par un avis d'arrivée. Dans ce cas la banque délivre un bon de cession bancaire.¹¹

✓ **La lettre de transport routier (truck waybil) LTR :**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur, qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

Comme pour la LTR, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en Bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature pour le transporteur.

La LTR n'est pas négociable et ne constitue par un titre de propriété.¹²

✓ **Duplicata de Lettre de Voiture Internationale DLVI(rail way bill)**

C'est un document de transport par chemin de fer, qui matérialise la preuve de transport (un récépissé d'expédition). Il n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

✓ **Récépissé postal (bulletin d'expédition) :**

Emis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20Kgs. Il est établi obligatoirement à une personne dénommée et le banquier peut demander que la marchandise soit expédiée à son adresse.

✓ **Document de transport combiné :**

Il est fait l'appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

2-3 : Les documents d'assurance :

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la

¹¹https://www.lantenne.com/la-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a_16942.html

¹²<https://www.logistiqueconseil.org/Article/Transit-douane/documents-transport.htm>.

marchandise lors du transport .Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.¹³

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

- **La police d'assurance :**

C'est un contrat en vertu duquel l'assureur s'engage à rembourser les pertes et avaries subies par les marchandises au cours du voyage et déterminées dans le contrat, en contre partie du paiement par l'assuré d'une certaine prime. Cette police peut couvrir une expédition ponctuelle (police au voyage) ou une série d'expéditions pour une durée déterminées (police flottante ou police d'abonnement).

Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en générale :

L'accident survenus au moyen de transport (naufrage, accident de route ...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte ...) et les opérations de manutention, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial :

- a. Le risque d'avarie particulière :** qui correspond à toute détérioration, perte ou dommage subis par la marchandise elle-même à la cour de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en Pete.
- b. Le risque d'avarie commune :** qui peut naitre de la contribution des marchandises aux dépends extraordinaire ou dommage résultant des décisions prise par le capitaine du navire dans l'intérêt commun navire et la cargaison (charge).¹⁴

- **Le certificat d'assurance :**

C'est un document établi par un organisme d'assurance, qui certifie l'existence d'une police d'assurance couvrant les risques relatifs à la marchandise. Il ne reprend pas toutes les clauses de la police.

¹³CNUCED, Aspects juridiques et documentaire du contrat d'assurances maritime, conférence des Nations Unies sur le commerce et les développements Genève, rapport du secrétariat New York, 1982.

¹⁴TALBI Nabila : »les opérations du commerce extérieure « ; mémoire fin d'étude ; école supérieure ; Alger ; 2005 ; p18.

- **L'avenant d'assurance :** Toute modification dans les clauses de la police d'assurance (addition ou changement des clauses) doit faire l'objet d'un avenant. C'est un acte écrit constatant la modification apportée aux clauses primitives de la police d'assurance. Lorsque la modification consiste en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

2-4 : Les documents annexes :

Plusieurs types de documents sont établis selon la nature de la marchandise et l'exigence de l'importateur ; les plus importants sont repris ci-après :

✓ Le certificat d'origine :

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce ; il atteste l'origine de la provenance de la marchandise.

✓ Le certificat de poids :

Il doit être émis par un organisme officiel ou un peseur juré ; il revêt un caractère officiel.

✓ Le certificat d'analyse :

Il est établi par un expert ou un laboratoire, attestant de la composition des produits analysés devant répondre aux normes indiquées dans le contrat.

✓ Le certificat sanitaire :

C'est un document officiel ; établi et signé par un vétérinaire ou un organisme officiel.

✓ Le certificat vétérinaire :

Il est délivré par un vétérinaire lors de l'importation des animaux ou de la viande.

✓ Le certificat phytosanitaire :

Délivré par un organisme spécialisé, attestant la bonne santé des plantes, des fruits et de l'ensemble des produits agricoles.

✓ La note de colisage :

Elle a pour but de ressortir les indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

Section 03 : La domiciliation bancaire :

La domiciliation est une formalité administrative qui assure le suivi et le contrôle d'une opération d'importation ou d'exportation dès son ouverture jusqu'à son apurement. C'est aussi une procédure qui permet de donner aux opérateurs initiés une assise légale conformément à la réglementation du commerce extérieur. On distingue :¹⁵

3-1) La domiciliation des importations :

Elle consiste pour l'importateur de désigner une banque agréée, auprès duquel il s'engage à effectuer les opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation en vigueur. Du côté du banquier ; il s'agit d'ouvrir un dossier destiné à contrôler la conformité de la transaction internationale avec la réglementation du commerce extérieur et des changes. Il existe deux types de domiciliation import :

✓ **Domiciliation à délai normal** : Le délai de réalisation de l'importation ne dépasse pas six mois.

✓ **Domiciliation à délai spécial** : Le délai excède six mois.

Avant d'entamer la phase de domiciliation proprement dite ; le banquier doit s'assurer que l'importateur ne figure pas dans la liste des clients interdits de domiciliation, qu'il dispose d'un registre de commerce en cours de validité, d'une carte fiscale et d'un code NIS. Enfin, l'agent chargé de l'opération est tenu d'apprécier la surface financière du client.

La prise en charge d'un dossier de domiciliation passe par trois étapes :¹⁶

a) L'ouverture d'un dossier de domiciliation import :**✓ Les documents à présenter à la banque :**

Tout d'abord, le client se présente auprès de sa banque accompagné des documents servants de base pour une domiciliation :

- Une demande d'ouverture de dossier domiciliation en deux exemplaires (**a**)
- Une facture proforma en cinq exemplaires et un document de transport (selon le cas) ;

¹⁵Kamel.Chehrit, « techniques et pratiques bancaires », édition collection Guides-plus ,Alger,2004, p 100.

¹⁶Kamel.Chehrit, « techniques et pratiques bancaires », édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

✓ **Vérification et enregistrement :**

A la réception de ces documents ; le banquier doit procéder à une série de vérifications, à savoir :

- Le mode de paiement et le terme de vente ;
- Le type de produit (est ce qu'il n'est pas prohibé) ;
- La date d'établissement de la facture et celle d'expédition ;
- La conformité de la signature figurant sur l'engagement et la demande ;
- L'existance de la provision... etc ;

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

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

Crédit populaire d'Algérie							
Agence.....							
DATE.....							
A	B	C	D	E	F	G	H

A : code wilaya (deux chiffres exemple : 15 pour Tizi-ouzou) ;

B : code agrément de la banque (deux chiffres exemple : 02 pour Le CPA) ;

C : code agrément du guichet au niveau de la wilaya (deux chiffres exemple : 02 pour l'agence CPA 194) ;

D : l'année en cours (quatre chiffres/ exemple : 2018) ;

E : le trimestre (un chiffre/ exemple : 3) ;

F : nature de l'opération (deux chiffres/ ex : 10 « délai normal ») ;

G : numéro d'ordre (DI : série de 00001 à 79999 ; DIP : série de 80001 à 99999) ;

H : code monnaie norme ISO (exemple : USD pour le Dollar américain);

Ensuite, l'employé appose son cachet de domiciliation sur la facture proforma. Après

avoir accompli ces tâches ; l'agent chargé de l'opération remplit soigneusement une fiche de contrôle import; afin d'assurer un bon suivi au regard de la réglementation des changes, et perçoit des commissions de domiciliation ainsi que le blocage de la provision si le connaissance est au nom de la banque. Le schéma comptable est le suivant :

DT : compte client (1755DA) **CT :** commission de domiciliation (1500 DA)

CT : TVA (255DA)

Ensuite (s'il y'a lieu) ; de bloquer la provision :

DT : compte client en dinars. **CT :** provision.

b) Gestion de dossier :

Cette phase se situe entre la date d'ouverture et celle d'apurement du dossier.

✓ **Le contrôle du dossier :**

Au cours de cette période le banquier doit :

- Contrôler les engagements. De ce fait ; Le banquier est tenu de s'assurer de la réalisation de l'importation, après six mois de l'ouverture.
- Faire un inventaire des dossiers dans le but de vérifier qu'ils sont complets ; cet inventaire intervient après huit mois à compter à partir de la date d'ouverture ; le chargé de l'opération adresse une lettre réclamant les documents manquants dans le cas où le dossier est incomplet.
- Etablir un bilan définitif après 30 jours de la date d'inventaire ; pour justifier la conformité de l'opération à la réglementation. Pour ce faire ; le banquier remplit le tableau de la page 04 de la fiche de contrôle.

✓ **Le règlement financier :**

Le règlement financier donne lieu à une ouverture d'un dossier financier qui contient tous les documents relatifs au règlement de l'importation et à l'établissement d'une formule statistique qui établit la preuve du transfert.

NB :

Les modes de règlements seront traités dans la section suivante.

a) L'apurement du dossier :

L'étape d'apurement passe par : l'inventaire et l'établissement d'un bilan

✓ L'inventaire :

Le chargé de l'opération vérifie l'existence de tous les documents : facture définitive dûment domiciliée, document douanier « D10 » exemplaire banque, la formule 4 annotée. Les dossiers de domiciliation des importations doivent être déclarés à la BA deux (2) fois par an :

• Au 30 avril :

- Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année précédente ;
- Déclaration sur simple listage des dossiers ouverts durant le deuxième semestre de l'année précédente.

• Au 31 octobre :

- Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts au deuxième semestre de l'année écoulée.
- Déclaration sur simple listage des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année en cours.

✓ Etablissement d'un bilan :

Le banquier compare la valeur nette transférée et celle dédouanée ainsi que le montant porté sur la facture définitive. On est en face de trois situations :

○ **Dossier apuré :** il contient une facture définitive, un D10 banque et un F4 annotée d'égales valeurs.

○ **Dossier en insuffisance de règlement :** dans ce cas on constate l'absence du document financier (F4), ou la valeur dédouanée est supérieure à celle transférée. Il seront déclaré sur les annexes comme suit :

- ceux présentant une insuffisance de règlement inférieure ou égale à 100 000 DA (dans un DI/SI bis),
- ceux présentant une insuffisance supérieure à 100 000 DA (dans un modèle DI/SI)

○ **Dossier en excédent de règlement :** dans ce cas il y'a l'absence du document douanier (D10), ou la valeur dédouanée est inférieur à celle transférée.

NB :Un dossier non utilisé est un dossier d'importation non réalisée ; Ce dossier est annulé à la demande expresse de l'importateur.

3-2) La domiciliation des exportations :

À l'instar des importations ; les exportations sont soumises à une opération de domiciliation auprès d'une banque agréée ; Qui s'en charge d'ouvrir un dossier afin de suivre l'opération et d'en rendre compte à la BA. On distingue deux types de domiciliation :

- ✓ **Exportation à court terme** : dont le délai de rapatriement ne dépasse pas cent vingt jours à compter de la date d'expédition de la marchandise.
- ✓ **Exportation à moyen terme** : dont le délai de rapatriement dépasse cent vingt jours à compter de la date d'expédition de la marchandise.

a) L'ouverture d'un dossier de domiciliation export :

Le client se présente auprès des guichets de la banque avec une demande de domiciliation et un contrat commercial. Ensuite, le banquier s'assure que son client n'est pas frappé de mesures d'interdiction et que le produit à exporter n'est pas prohibé. Si la demande n'est pas rejetée ; on attribue un numéro de domiciliation. Ce dernier est établi de la même façon que pour les opérations d'importation, à la seule différence qu'au lieu de mettre des chiffres représentant la nature de l'opération, elle est indiquée par **CT** ou **MT**.¹⁷

À l'attribution du numéro de domiciliation, le préposé à l'opération appose le cachet de domiciliation export sur les factures définitives. Après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établit une fiche de contrôle export sur laquelle, sont figurées plusieurs informations : le montant en dinars et en devise ; les tarifs douaniers ; le pays d'origine ; la date du contrat ; le nom du fournisseur ; la date d'ouverture du dossier et le numéro de domiciliation complet.

Enfin, il perçoit des commissions sur la domiciliation (comptabilisation) :

DT : compte client.

CT : commission de domiciliation.

CT : TVA collectée à reverser.

b) Le règlement financier :

Le règlement d'une exportation peut se faire sous forme : d'un virement reçu ; d'une remise documentaire ou d'un crédit documentaire.

L'encaissement du produit doit aboutir à une cession de devises au profit de la BA à

¹⁷Hamedi Hayet, « le financement de du commerce international au niveau d'un banque », mémoire de fin d'étude ; UMMTO , promotion 2011/2012.

hauteur de 50% du montant du rapatriement ; les 50% restant sont reçus par l'exportateur, qui dispose de 30% pour ses besoins commerciaux et les 20 % sont logés dans son compte personnel en devises.

c) L'apurement du dossier :

Durant cette période, le banquier doit réunir tous les documents nécessaires à l'apurement du dossier à savoir :

- ✓ La facture définitive dûment domiciliée.
- ✓ Le document douanier D60 exemplaire banque.
- ✓ La formule 104de cession de devises.

A ce niveau trois cas peuvent se présenter :

- **Dossier apuré :** Il doit comporter le D60, la F104 et la facture définitive, en égales valeurs.
- **Dossier en insuffisance de rapatriement :** La valeur dédouanée est supérieure au montant rapatrié ou la F104 n'est pas reçue.
- **Dossier en excédent de rapatriement :** La F104 est reçue et le D60 nonreçu ou le montant rapatrié excède La valeur dédouanée.

Le banquier est tenu d'adresser à la BA un compte rendu d'apurement selon les dates suivantes :

- **Le 28/02** pour les dossiers ouverts durant le 3^{ème} trimestre de l'année écoulée ;
- **Le 31/05** pour ceux ouverts durant le 4^{ème} trimestre de l'année écoulée ;
- **Le 31/08** pour les dossiers ouverts durant le 1^{er} trimestre de l'année en cours ;
- **Le 30/11** pour ceux ouverts durant le 2^{ème} trimestre de l'année en cours ;

Les importations comme les exportations sont soumises à une obligation de domiciliation. Cette dernière a pour objet de permettre le contrôle et le suivi de la transaction.

A ce titre ; les banques, sont tenues de s'assurer que toutes les conditions légales et réglementaires sont réunies avant de procéder à une opération de domiciliation.

Section 04 : Les modes de règlement :

L'opérateur économique (acheteur ou vendeur) doit en premier lieu sélectionner le moyen de paiement adéquat et mettre à profit les conseils que peut lui proposer son banquier.

A cet effet, il a été mis un certain nombre de mécanismes internationaux permettant d'instaurer la confiance entre les parties contractantes d'une part, et d'exécuter le règlement en toute sécurité d'autre part.

Dans cette section, nous allons aborder successivement : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire.

4.1. Le transfère libre :**4.1.1. Définition :**

Le transfert commercial libre ou encaissement simple représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance existante entre le vendeur et l'acheteur.

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (l'importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.¹⁸

4.1.2. Conditions d'un transfert :

- L'opération doit être domiciliée au préalable.
- Le transfert libre ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des changes et après la réception des marchandises.

4.1.3. Traitement d'un transfère libre :

L'importateur, après avoir reçu les documents directement du vendeur et pris possession de la marchandise, s'adresse à son banquier pour transférer le montant de la facture.

a- Ouverture du dossier :

¹⁸GUY CAUDAMINE ,Jean Montier , banque et marché financiers , éd Economica paris, 1998.

L'importateur se présente à sa banque muni de :

- Une facture définitive en trois exemplaires.
- Une copie conforme du titre de transport (connaissance, LTA ou autre...)
- Le document douanier attestant la mise à la consommation de la marchandise D10.

L'agent ou le préposé à l'opération procède à la vérification des documents et de la conformité de la signature du client. Il s'assure que le titre de transport a bien été adressé à son nom.

Le préposé à l'opération domicilie la facture et l'enregistre sur le répertoire des domiciliations, en mentionnant sur la case des observations qu'il s'agit d'un transfert libre.

Une fois les documents vérifiés, le client remplit un ordre de virement, sur imprimé modèle, en faveur de son fournisseur. Il est important aussi de vérifier l'authenticité de la signature apposée sur l'ordre et que le solde du compte client permet bien le transfert.

b- Constitution et transmission du dossier :

Une fois l'ouverture effectuée, le dossier est constitué en deux exemplaires : l'un sera transmis à la DE, l'autre sera archivé au niveau de l'agence. Chaque dossier contiendra :

- ✓ Une facture définitive dûment domiciliée.
- ✓ Un engagement d'importation.
- ✓ Un ordre de paiement MT 100.
- ✓ Une liaison inter-sièges (copie débit avec repère).
- ✓ Une copie du document douanier (D10).

La DE se chargera de l'achat des devises auprès de la B.A. et du transfert, via le SWIFT, du montant de la facture à la banque du bénéficiaire

c- Apurement du dossier et archivage :

Après que le transfert soit effectué, la DE transmet à l'agence la formule de règlement F4 revêtue de son cachet et une liaison inter-sièges reprenant la contre-valeur définitive en DA, les frais de SWIFT.

Sur la base de la liaison, le chef de service solde l'opération et procède à l'apurement du dossier et éventuellement la comptabilisation de la différence de change.

4.2. La remise documentaire :

L'opération d'une remise documentaire est basée sur la confiance qui existe entre l'importateur et l'exportateur. Les banques n'interviennent qu'en tant que mandataire du remettant en exécutant ses instructions. L'exercice de ce mandat oblige l'importateur à ne pas délivrer les documents que contre acceptation ; paiement ou acceptation et aval d'une traite.

4.2.1. Définition :

La remise documentaire est une opération par laquelle une banque (remettante) sur instruction de son client (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiaire d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre une remise documentaire.¹⁹

NB :La remise documentaire n'implique pas l'engagement des banques, elle demeure une opération basée sur la confiance entre l'importateur et l'exportateur.

4.2.2. Les formes de la remise documentaire :

L'opération d'une remise documentaire peut se dénouer suivant trois modes de règlement.²⁰

a) La remise documentaire contre paiement ou à vue:

La banque chargée de l'encaissement ne doit remettre les documents à l'importateur que contre paiement à vue.

b) La remise documentaire contre acceptation :

L'importateur doit accepter la traite du fournisseur, pour pouvoir disposer des documents commerciaux.

c) La remise documentaire contre acceptation et aval :

Dans ce cas, l'exportateur exige à ce que la traite soit avalisée par le banquier intermédiaire pour se prémunir contre le risque de non paiement à l'échéance.

4.2.3. La procédure de la remise documentaire :

Une opération de remise documentaire se déroule en trois étapes :

¹⁹Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, éditions DUNOD, Paris 2008, p368.

²⁰Christian Descamps, Jacques Soichot, économie et gestion de la banque, édition EMS, paris 2011.

a) Etape 1 :

L'exportateur expédie la marchandise à l'importateur, ensuite il réunit tous les documents nécessaires et les remet à sa banque.

b) Etape 2 :

Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement suivant les instructions reçues de l'exportateur.

c) Etape 3 :

Le banquier chargé de l'encaissement délivre les documents à l'importateur contre paiement ou acceptation selon la forme de la remise.

4.2.4. Traitement pratique d'une remise documentaire :**a) Enregistrement et vérification :**

A la réception de la remise, le préposé à l'opération s'assure que la remdoc contient les documents de base : la facture commerciale et le titre de transport.

Ensuite, il vérifie l'existence de tous les documents mentionnés sur le bordereau d'envoi et leur conformité à la réglementation algérienne.

Le banquier doit passer à l'enregistrement de la remise sur un registre spécial en lui attribuant un numéro d'ordre et remplir une chemise remdoc. Après avoir accompli les tâches ci-dessus, l'agent chargé de l'opération établit un bordereau de présentation en cinq exemplaires : l'avis de disposition pour le client, l'accusé de réception pour le banquier remettant (2 copies) et les autres exemplaires constituent une pièce archive et une copie à classer au niveau du dossier.

b) Comptabilisation :

Après la vérification et l'enregistrement de la remdoc, on procède à la comptabilisation de l'entrée de la remise en portefeuille et à la comptabilisation des commissions en passant les écritures suivantes :

✓ L'entrée de la remise :**DT :** remise documentaire.**CT :** CEAE correspondant étranger (en devise).**✓ La perception des commissions :****DT :** compte du client (1170 DA)**CT :** commission (1000 DA).

CT : TVA (170 DA).

NB : Si le connaissement voyage au nom de la banque, le banquier doit d'abord bloquer la provision puis l'endosser à son client au moment de la délivrance des documents.

c) Le règlement de la remise :

Le banquier est dans l'obligation d'aviser le client par le biais d'un avis de disposition de l'arrivée des documents pour qu'il se présente retirer sa marchandise au niveau des douanes.

✓ Traitement de la remise documentaire à vue :

Le client présente un ordre de virement correctement établi et dûment signé et un avis de disposition, à la réception de ces documents le banquier doit vérifier la conformité de l'avis de disposition à la remise, le solde du compte (s'il permet le règlement) et la conformité de la signature du client.

Une fois ce contrôle terminé, on entame les traitements suivants :

- Etablir les formules de règlement (F4 en cinq exemplaires).
- Etablir l'ordre de paiement (MT 100).
- Domicilier les factures définitives ;
- Remettre les documents au client contre décharge apposée sur le registre approprié;
- Etablir un avis de sort avec la mention payée et envoyer une copie au correspondant ;
- Noter le règlement sur la chemise et le registre;

En dernier lieu, le préposé à l'opération procède à la comptabilisation comme suit :

– **Premièrement ; constater la sortie de la remdoc du portefeuille :**

DT : correspondant CEAE.

CT : remise documentaire.

– **Deuxièmement ; le règlement :**

DT : compte client. **CT :** EES.

– **Troisièmement, perception des commissions et taxes :**

DT : compte client. **CT :** commission divers

CT : TVA à reversée.

NB : Si le client ne lève pas les documents au bout de 15 jours, le banquier établit un autre avis à disposition et on comptabilise la remdoc en souffrance :

DT : remdoc en souffrance.

CT : remise documentaire.

– Si après un délai de 30 jours de l'envoi du deuxième avis à disposition ; l'importateur ne se présente pas on rejette la remdoc :

DT : correspondant C.E.A.E.

CT : remdoc en souffrance.

✓ **Traitement de la remise documentaire contre acceptation :**

Dans ce cas le banquier remet les effets au client pour acceptation. Si la traite est acceptée par le tiré, l'agent chargé de l'opération doit réclamer un avis de domiciliation de l'effet et relever les documents au client contre décharge apposée sur le bordereau de transmission. Enfin, le banquier retourne la traite au correspondant ou la garde selon le cas.

Remarque :

Concernant l'aspect comptable de cette l'opération ; le banquier doit se limiter à la passation de la première et la deuxième écriture déjà vues dans la comptabilisation d'une remdoc contre paiement, ainsi que l'écriture de conservation d'effet comme suit :

DT : effets libres étrangers/ Algérie.

CT : C .E .A .E correspondant étranger

Ou Algérie.

✓ **Traitement de la remise documentaire contre acceptation et aval :**

Dans ce cas la banque chargée de l'encaissement est sollicitée pour donner son aval sur la traite.

Tous d'abord le banquier doit vérifier l'autorisation de crédit (s'elle n'est pas en dépassement ou s'elle n'est pas échue) ainsi que l'existence d'un numéro de domiciliation apposée sur la facture. Après ce contrôle, on procède aux traitements suivants :

- Constater l'acceptation de l'effet et remettre les documents au client ;
- Etablir un acte d'aval et le faire signer par le directeur d'agence ;
- inscrire le numéro d'aval sur le registre approprié ;
- porter le numéro de l'acte d'aval sur la traite et retourner la lettre de change accompagnée de l'aval au banquier correspondant.

Au sujet de la comptabilisation, des écritures supplémentaire au schéma comptable

précèdent doivent être figurées :

– **Aval des traites :**

DT : débiteur pour aval pour compte

CT : contrepartie engagements

Nationaux en faveur étranger.

Données en faveur de l'étranger.

– **Conservation des traites :**

DT : effets libres étrangers/ Algérie.

CT : C .E .A .E correspondant ou Algérie.

– **Blocage de la provision, si l'autorisation de crédit le prévoit :**

DT : compte client.

CT : provision pour caution et aval.

Toutefois la remdoc fait courir des risques aux deux parties. L'exportateur risque de ne pas se faire payer parce que l'importateur n'aura pas levé les documents. Tandis que, l'importateur risque de réceptionner une marchandise non conforme à la commande.²¹

4.3. Le crédit documentaire :

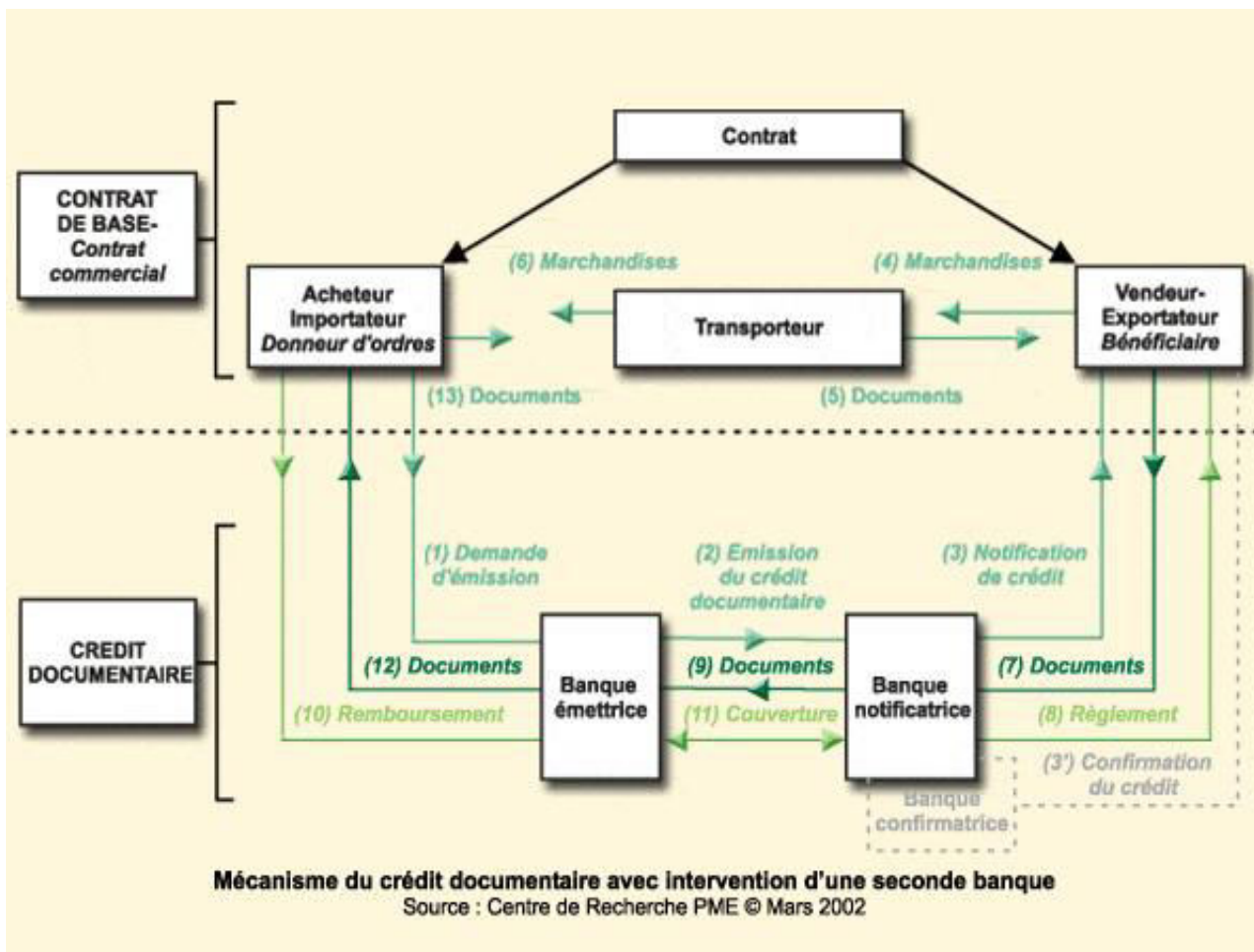
4.3.1. Dispositions générales :

Le crédoc est l'opération par laquelle une banque émettrice (banque de l'acheteur) conformément aux instructions de son client donneur d'ordre (importateur), s'engage par l'intermédiaire d'une banque confirmatrice (banque du vendeur) à payer le bénéficiaire (l'exportateur) contre des documents exigés et reconnus conformes.²²

La technique du crédit documentaire peut être synthétisée en 13 étapes au travers du schéma suivant :

²¹kendi Lyes, mémoire de master en monnaie finance banque, université Abderrahmane Mira , Bejaïa 2014/2015, p 35.

²²Frédéric Eismann, Charles Bontoux, «le crédit documentaire dans le commerce extérieur edition»Jupiter, paris 1985.



4.3.2. Les formes du crédoc :

Les crédits documentaires se classent en trois catégories :

a) Le crédit documentaire révocable :

Ce type de crédoc peut être annulé à tout moment par la banque émettrice à son initiative ou à celle de son client sans l'intervention du vendeur. Il n'engage ni la responsabilité de la banque émettrice ni celle du correspondant vis à vis de l'exportateur.

NB : Ce genre de crédos est très peu utilisé, en raison du risque qu'il comporte.

b) Le crédit documentaire irrévocable :

C'est un crédoc qui ne peut être annulé ou modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et l'exportateur, il crée pour la banque émettrice un engagement ferme de payer l'exportateur.

c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Le crédoc irrévocable et confirmé assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants ; celui de la banque émettrice et celui de sa propre banque (confirmatrice). Il ne peut être modifié sans l'accord de toutes les parties.²³

4.3.3. Les crédits documentaires spéciaux :**a) Le crédoc transférable :**

C'est l'opération qui autorise le premier bénéficiaire à transférer le crédoc partiellement ou en totalité à un ou plusieurs fournisseurs résidents dans le pays de l'exportateur ou à l'étranger. Le transfert ne peut être effectué qu'une seule fois et conformément aux conditions de crédit d'origine sauf : le montant ; la durée de validité ainsi que le nom et adresse du premier exportateur.

b) Le crédoc avec « red clause » :

C'est un crédoc par lequel la banque confirmatrice est autorisée par la banque émettrice à pré financer l'exportateur, même avant la présentation des documents.

Cette clause est insérée à la demande expresse du donneur d'ordre.

c) Le crédoc revolving :

Il désigne un crédoc ouvert pour un montant déterminé qui sera renouvelé automatiquement jusqu'à l'épuisement de la commande. Le crédit documentaire renouvelable couvre la contre valeur de la livraison partielle.

Il peut être **cumulatif** c'est-à-dire que les montants restants des tranches non utilisées peuvent être ajoutés aux tranches subséquentes, et il peut être **noncumulatif** dans le cas contraire.

d) Le crédoc adossé ou « back to back » :

Dans ce cas, le vendeur en tant que bénéficiaire du premier crédit, offre à sa banque notificatrice en garantie de l'émission d'un second crédit. Ce dernier devrait être libellé de façon que les documents requis à ce titre s'intègrent dans la réalisation du premier crédit, et soient fournis dans les délais suffisants pour permettre au vendeur de faire jouer le crédit de

²³Frédéric Eismann, Charles Bonteux, «le crédit documentaire dans le commerce extérieur» ,édition Jupiter, paris 1985.

base.

4.3.4. La procédure de l'opération :

Le crédoc se déroule suivant deux phases :

a) Ouverture de crédoc :

- ✓ Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.
- ✓ L'importateur présente à sa banque une demande d'ouverture d'un crédoc en faveur de l'exportateur.
- ✓ La banque émettrice transmet la demande à son correspondant étranger.
- ✓ Le correspondant notifie le crédit auprès de l'exportateur.

b) Réalisation de crédoc :

- ✓ L'exportateur expédie de la marchandise, et remet les documents de base à sa banque qui s'en charge à vérifier leur conformité.
- ✓ La banque notificatrice transmet les documents à la banque émettrice qui ; à son tour les vérifie et avise le client.
- ✓ Présentation du client importateur auprès de sa banque pour retirer les documents contre le règlement.
- ✓ L'importateur ; en ayant ces documents entre ses mains peut prendre possession de sa marchandises.

4.3.5. Le mode de réalisation de crédoc :

Le crédoc peut être réalisée selon les modalités ci après :

a) La réalisation au comptant :

L'exportateur est payé au comptant soit par la banque émettrice (cas crédoc irrévocable), soit par sa propre banque (cas crédoc irrévocable et confirmé).

b) La réalisation contre acceptation :

Dans le cas présent ; le paiement du bénéficiaire n'aurait lieu qu'à la date d'échéance de la traite, à condition que les documents accompagnant la traite soient conformes.

c) La réalisation par paiement différé :

Le règlement s'effectue par un décaissement effectif au terme d'un délai accordé par le fournisseur.²⁴

4.3.6. Traitement pratique d'un crédoc :**a) L'ouverture :**

Au préalable, le client demande la domiciliation du contrat commercial et ordonne sa banque de lui ouvrir un crédoc en faveur de son fournisseur.

À la réception de la demande d'ouverture dûment signée ; la facture proforma et la lettre d'engagement. Le banquier attribue un numéro de domiciliation, et contrôle l'existence de la provision ainsi que l'avis du chef d'agence.

Ensuite, il ouvre une « **chemise crédoc** » et enregistre l'opération en lui attribuant un numéro d'ordre dans le registre « ouverture de crédit documentaire » réservé à cet effet.

Après avoir accompli les tâches ci dessus, le préposé à l'opération confectionne une formule de règlement²¹ et un bordereau d'envoi (EM07) sur lequel sont répercutés les instructions du client, puis transmet à la DOCE le dossier, qui doit comporter :

Deux exemplaires de la facture proforma dûment domiciliées, une demande d'ouverture de crédoc, 4 exemplaires de la formule de règlement, un engagement d'importation en 2 exemplaires et une liasse EM07.

Enfin, on procède à la comptabilisation de l'opération en passant les écritures suivantes :

✓ L'écriture de constatation de l'engagement :

DT : compte client débiteur pour ouverture de crédoc. **CT :** contrepartie d'ouverture crédoc.

✓ L'écriture de constitution de la provision :

DT : compte client **CT :** provision sur crédoc (selon le cas).

✓ L'écriture perception des commissions d'engagement :

DT : compte client. **CT :** commission sur ouverture crédoc.

²⁴Moussa Lahlou, le crédit documentaire, édition ENAG Alger 1999.

CT : TVA collectée à reversée.

b) La réalisation du crédoc :

A la réception des documents de son correspondant; le banquier doit :

- ✓ Vérifier leur conformité par rapport aux exigences du client importateur ;
- ✓ Endosser le document de transport ou établir un bon de cession bancaire ;
- ✓ Transmettre un avis de disposition à son client ;
- ✓ Enregistrer l'opération dans un registre « réalisation de crédit documentaire » ;

Lorsqu'on reçoit l'EES émanant de la DE ; on passe les écritures comptables suivantes :

- ✓ **L'écriture de restitution de la provision :**

DT : provision sur crédoc(0%,25%,50 %,100%)

CT : compte client

- ✓ **Règlement du crédoc :**

DT : compte client

CT : liaison inter- sièges.

Remarque :

Le cours appliqué au moment de dénouement de crédit n'est pas le même que le cours définitif. La différence entraîne une perte ou un gain de change pour l'importateur.

Toutefois, ce différentiel doit être régularisé comme suit :

- ✓ On débite le compte client par le crédit de l'EES (cas d'une perte de change)
- ✓ Dans le cas contraire on passe l'écriture inverse.

Parmi les trois modes de règlement que nous avons présenté dans cette section, nous pouvons constater que le crédoc est le mode de réalisation et de paiement par excellence dans les opérations du commerce international.

Quant aux deux autres modes, restent comme un instrument appropriés fondés sur la confiance des contractants.

Conclusion :

Cependant, les banques doivent faire l'objet d'une vigilance toute particulière avant de procéder à un règlement quelconque, aussi de veiller au bon respect de la réglementation en vigueur.

Les sections présentées dans ce chapitre constituent la mission principale du service étranger. En effet la réussite d'une opération du commerce extérieur est subordonnée à des choix judicieux notamment les incoterms et les documents commerciaux adéquats.

Cependant face aux risques et difficultés qui peuvent y avoir lors d'une transaction commerciale internationale, les banques doivent faire l'objet d'une attention particulière et d'une application rigoureuse de la réglementation en vigueur.

CHAPITRE 03

*Evolution du commerce
extérieure en Algérie période
2010-2017*

INTRODUCTION :

De nos jours, le commerce évolue de plus en plus au niveau international et les entreprises de production développent des marchés sur plusieurs pays. Cette évolution massive nécessite un suivi pour pouvoir produire des biens et services et pour satisfaire les besoins des consommateurs. C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

En effet le développement du commerce international nécessite aujourd'hui un traitement rapide, des transactions sécurisées et des biens couverts. C'est pourquoi l'importateur et l'exportateur font appel à d'autres intermédiaires pour le bon déroulement de l'échange.

Et pour cela on va étudier dans ce chapitre l'évolution de la balance commerciale, les principales catégories des produits importés et exportés, les répartitions par mode de financement et par régions économiques ainsi que les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie.

Section 1. Les importations

1.1. L'évolution des importations par régions économiques

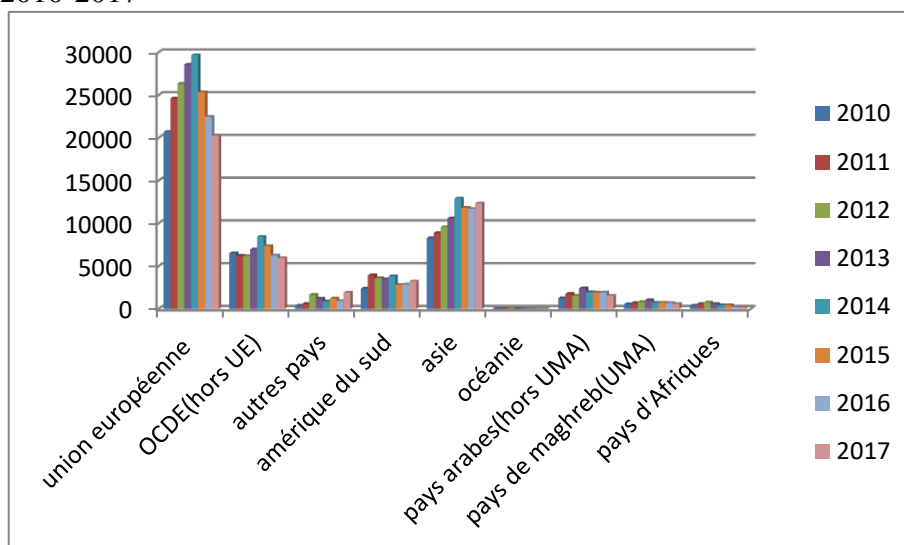
Tableau N°01 : l'évolution des importations par régions économiques pour la période 2010/2017

Les régions	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Année								
union européenne	20704	24616	26338	28582	29684	25344	22472	20236
O.C.D.E (hors UE)	6519	6219	6160	6958	8436	7353	6249	5942
autres pays	388	579	1652	1213	886	1220	936	1910
Amérique du sud	2380	3931	3590	3468	3815	2818	2857	3209
Asie	8280	8873	9558	10596	12916	11830	11709	12345
Océanie	-	-	-	-	-	-	-	-
pays arabes (hors UMA)	1262	1760	1555	2416	1962	1912	1927	1541
pays de Maghreb(UMA)	544	691	807	1023	738	738	701	588
pays d'Afriques	396	578	741	596	440	440	238	186
Total	40473	49258	50401	54852	58580	58580	47089	45957

Source : www.douane.gov.dz

Chapitre 3: Evolution du commerce extérieure en Algérie période 2010-2017

Graphique N° 1 : l'évolution des importations par région économique en Algérie pour période 2010-2017



Source : réalisé par nous même

Le tableau qui porte sur la répartition par régions économiques montre que c'est avec les pays de l'O.C.D.E que les échanges extérieurs de l'Algérie sont les plus importants et plus particulièrement avec les pays de l'union européenne qui restent toujours les principaux partenaires de l'Algérie durant cette période.

Le volume global des échanges avec l'union européenne affiche une diminution en 2017 par rapport à 2010, ainsi que les pays d'Afrique et O.C.D.E.

Le volume des échanges avec les autres pays d'Europe et les pays arabes enregistre une augmentation, ainsi que l'Asie qui enregistre une augmentation remarquable puisque le volume global des importations avec cette région a enregistré une hausse appréciable de 8280 millions de dollars en 2010, à 12345 millions de dollars en 2017.

1-2. Répartition des importations par mode de financement :

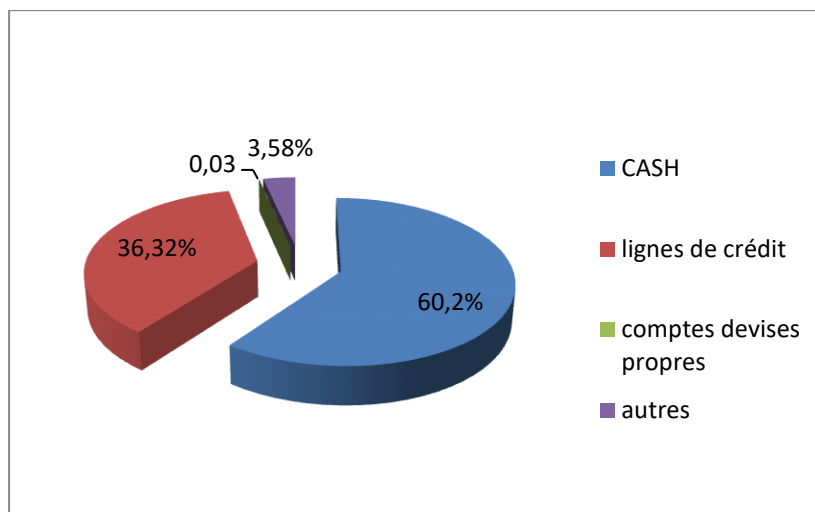
Tableau N°02 : répartition des importations par mode de financement.

Valeur en million USD

mode de financement	1er semestre 2016		1er semestre 2017		évolution
	valeur	Struc	Valeur	struc	
CASH	13912	58,23	13838	60,20	-0,53%
lignes de crédit	8992	37,64	8349	36,32	-7,15%
comptes devises propres	11	0,05	7	0,03	-
autres	23980	4,08	792	3,45	-18,77%
Total	23980		22986		-3,78%

Source : www.douane.gov.dz

Graphique N°02 : répartition des importations par mode de financement en 2017



Source établi par les données du tableau ci-dessus.

NB : -le CASH correspond au mode de règlement REMDOC.

-les lignes de crédit correspondent au CREDOC.

Les importations réalisées au cours de l'année 2017 sont financées par CASH à raison de 60,20%, soit 13,84 milliards de dollars US, enregistrant ainsi une baisse de 0,53% par rapport à l'année de 2016.

Les lignes de crédit ont financé 36,32% du volume global des importations est réalisé par le recours aux comptes de devises propres et aux autres transferts financiers à raison de prêt de 3,48%, soit en valeur absolue d'un montant de 799 millions de dollars US.

1-3 : Evolution des importations par groupe de produit :

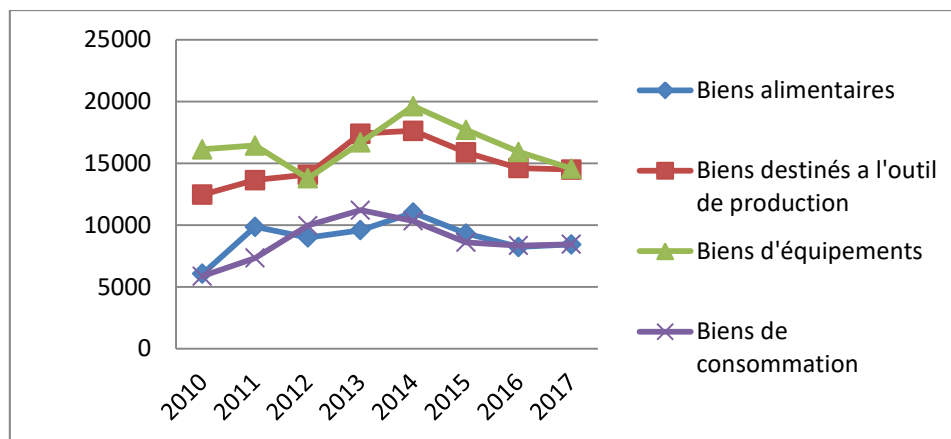
Tableau n°03 : évolution des importations par groupe de produit période 2010/2017.

Valeur en million USD

Groupe de produit	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Biens alimentaires	6058	9850	8983	9580	11005	9314	8223	8437
Biens destinés a l'outil de production	12462	13632	14081	17395	17622	15881	14613	14497
Biens d'équipements	16117	16437	13782	16678	19619	17709	15915	14573
Biens de consommation	5863	7328	9955	11199	10334	8597	8338	8450
Total	40437	47247	46801	54852	58850	51501	47089	45957

Source : regroupement des informations a partir les statistiques douanières.

Graphique N°03 :évolution des importations par groupe de produit



La répartition des importations par groupe de produit, comme l'indique le tableau ci-dessus fait ressortir des diminutions pour les biens d'équipements. Et à l'inverse une augmentation pour les biens destinés à l'outil de production, les biens de consommation et les biens alimentaires.

Section 2. Les Exportations

2.2. L'évolution des exportations en Algérie pendant la période 2010-2017 par groupe d'utilisation

Tableau N°4 : l'évolution des exportations par groupe d'utilisation

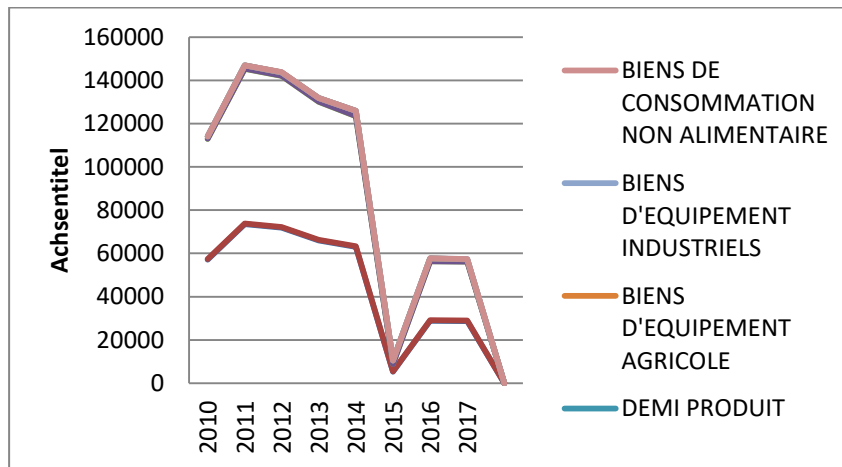
Valeur en million en USD

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
EXPORTATION	57053	73489	71866	65916,2	62956	5268	28883	28671,15
ALIMENTATION	315	355	315	402	323	235	327	301
ENERGIE ET LUBRIFIANT	55527	71427	69804	63757	60146	3299	27102	27178
PRODUIT BRUT	94	161	168	109	110	106	84	59
DEMI-PRODUIT	1056	1496	1527	1604	2350	1597	1299	1053
BIENS D'EQUIPEMENT AGRICOLE	1		1	0,2	2	1		0,15
BIENS D'EQUIPEMENT INDUSTRIELS	30	35	32	27	15	19	53	64
BIENS DE CONSOMMATION NON ALIMENTAIRE	30	15	19	17	10	11	18	16

Source : www.douane.gov.dz

Graphique N °4 : Evolution des exportations de l'Algérie par groupe de produits période 2010 à 2017 :

Valeur en millions USD



Source : réalisé d'après les données de tableau

Les exportations algériennes demeurent fortement dominées par les hydrocarbures et L'Algérie est toujours en faible dynamique de l'exportation. Le tableau fait ressortir que cette

Faible dynamique continue à être portée exclusivement par certaines exportations de produits bruts et de demi-produits ou produits issus du raffinage primaire des hydrocarbures et ce à hauteur de plus de 97% du poste exportations hors hydrocarbures.

A partir les années 2010, les exportations impliquent un degré très important en termes de structure, le secteur des hydrocarbures est toujours dominateur, il présente 96.5% en moyenne du volume total des exportations depuis l'ouverture de l'économie nationale, et durant l'année 2013 présente une part de 96.72% et une diminution de 8.67%, de 63.75% milliards de dollars, par rapport à l'année 2012, en raison du tassement (diminution) des cours du pétrole observé au premier semestre de l'année 2013.

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations à l'étranger durant l'année 2014 avec une part de 95,54% du volume global des exportations, et une diminution de 4,47% par rapport à l'année 2013.

Les exportations hors hydrocarbures, qui restent toujours marginales, avec seulement 4,46% du volume global des exportations soit l'équivalent de 2,81 milliards de Dollars USD, Ont enregistré une augmentation de 39,52% par rapport à l'année 2013.

Chapitre 3: Evolution du commerce extérieure en Algérie période 2010-2017

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations à l'étranger durant l'année 2016 avec une part de 93,84% du volume global des exportations, et une diminution de 17,12% par rapport à l'année 2015. Les exportations « hors hydrocarbures », qui restent toujours marginales, avec seulement 6,16% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,78 milliard de Dollars US, ont enregistré une diminution de 9,55% par rapport à l'année 2015 et 2017 avec une part de 94,79% du volume global des exportations, et une hausse de 17,94% par rapport à la même période 2016.

Quant aux exportations « hors hydrocarbures », elles demeurent toujours marginales, avec seulement 5,21% du volume global des exportations soit une valeur de 1,49 milliard de dollars US. Elles ont enregistré une hausse de 3,39 % en 2016 La catégorie des demi-produits en deuxième position, qui représente une part de 3,73%, du volume globale des exportations soit l'équivalent de 2.35 milliards de dollars USD, et celle de l'alimentation avec une part de 0.51% soit 323 millions de dollars US. Les groupes des produit bruts viennent ensuite et varient annuellement, et qui marquent respectivement des valeurs maximales de 109 et 110 milliards de dollars en 2013 et 2014. La part de biens d'équipements industriels et des biens de consommation non alimentaires reste presque constante autour de 0.02% du volume total, et de même celle des produits agricoles qui ne dépasse pas généralement 1%.

En 2015 les principaux « produits hors hydrocarbures » exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représentent 2350 millions de dollars USD avec une part de 3.67% suivi par les « biens alimentaires » avec une part de 0,62% soit 235 millions de dollars US, par le groupe « produits bruts » avec une part de 0,14% et enfin par les « biens de consommation non alimentaires » avec la part de 0,02%.

En 2016 les groupes de produits exportés en dehors des hydrocarbures sont constitués essentiellement par des demi-produits qui représentent une part de 4,5% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,3 milliard de Dollars USD, des biens alimentaires avec une part de 1,13% , soit 327 millions de Dollars USD, des produits bruts avec une part de 0,29%, soit en valeur absolue de 84 millions de Dollars US et enfin des biens d'équipements industriels et des biens de consommation non alimentaires avec les parts respectives de 0,18% et 0,06%.

EN 2017 Les principaux produits hors hydrocarbures exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représente une part de 3,67% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1053 milliard de dollars US. Le groupe « biens

Chapitre 3: Evolution du commerce extérieure en Algérie période 2010-2017

alimentaires» vient en seconde position avec une part de 1,05% soit 301 millions de dollars US, suivi par le groupe « produits bruts » 0,21% soit en valeur absolue de 59 millions de dollars US, et enfin les groupes « biens d'équipement industriels» et «biens de consommations non alimentaires » avec les parts respectives 0, 22% et 0,06%.

2.2.L'évolution des exportations par région économique

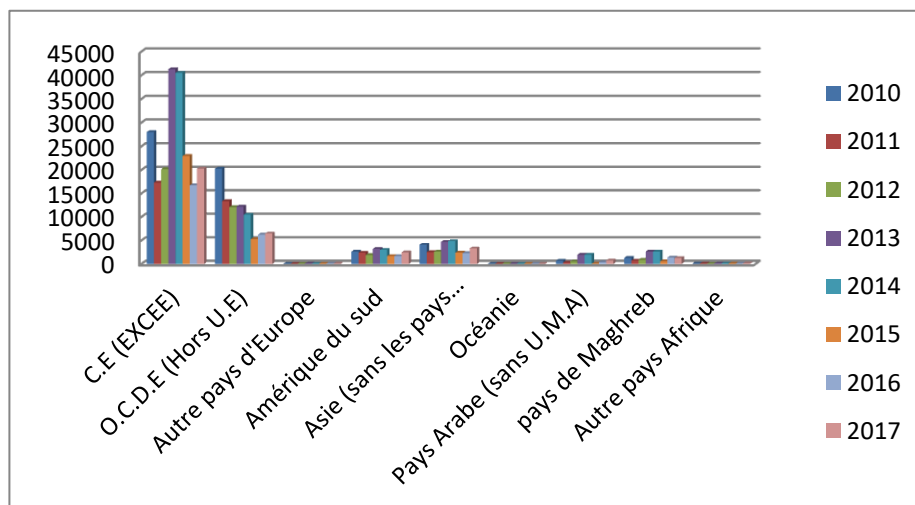
Tableau N ° 5: l'évolution des exportations par région économique période 2010à2017

Valeur en million USD

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
C.E (EXCEE)	28009	17311	20172	41277	40520	22976	16739	20291
O.C.D.E (Hors U.E)	20278	13369	12085	12210	10482	5288	6251	6496
Autre pays d'Europe	10	16	15	52	49	37	80	63
Amérique du sud	2620	2395	1894	3211	3005	1683	1678	2473
Asie (sans les pays arabes)	4082	2529	2617	4697	4851	2409	2331	3321
Océanie	-	-	-	-	-	-	-	-
Pays Arabe (sans U.M.A)	694	303	543	1958	1958	71	385	749
pays de Maghreb	1281	712	873	2639	2639	572	1368	1268
Autre pays Afrique	79	75	19	91	91	82	51	102
Total	57053	36710	38218	66135	63595	33118	28498	34763

Source : Douane algériennes

Graphique° 5 : Evolution des exportations en Algérie par région économique de la période 2010à2017 : valeur en millions USD



Source : construit par nous même à partir des données du tableau

Chapitre 3: Evolution du commerce extérieure en Algérie période 2010-2017

Les exportations algérienne s’effectuant principalement avec l’union européenne en 2010 ont atteint 28009 millions USD soit 49% du total suivie par l’ OCDE avec 20278 millions USD soit 36% vient après Asie (sans les pays arabe) avec 4082 million USD avec 8% au moment où l’Afrique ,les pays du Maghreb, l’Amérique du sud et les autres pays arabes et européenne ne représentent qu’une part marginale .

D’après le tableau, on constate que l’Union Européenne occupe la première place parmi les clients de l’Algérie. Les exportations algériennes à destination de l’Union Européenne représentent 64,89% des exportations totales soit 42 ,77 milliards USD, elles ont augmenté de 7,48% par rapport à 2012. Les pays de l’Union Européenne, telle que la France, l’Italie, l’Espagne, les Pays Bas sont les pays qui participent avec des parts importantes dans les exportations algériennes dirigées vers cette région.

L’Union Européenne suivie par les pays de l’OCDE (hors UE), occupe pour 2014 la première place, les pays de l’OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 2014, et de 16,65% des exportations de l’Algérie vers ces pays. Par rapport à l’année 2013, il y a lieu de signaler une diminution appréciable des exportations réalisées avec ces pays de l’OCDE (hors UE), passant de 12,21milliards d’USD en 2013 à 10,48 milliards d’USD en 2014, soit une diminution de plus de 14% en valeur relative. Par contre en 2016, ont transcrit un fort déclin passe de 16739 millions USD en 2016 à 22976 million USD en 2015.

Section3. les principaux partenaires de l’Algérie pendant la période 2010à2017

3.1. L’évolution des classements des dix premiers clients de l’Algérie

Tableau N°6 : classements des dix premiers clients de l’Algérie de 2010à2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	USA	USA	Italie	Espagne	Grand Bretagne	Espagne	Italie	Italie
2	Italie	Italie	USA	Italie	Espagne	Italie	Espagne	France
3	Espagne	Espagne	Espagne	Royaume-Uni	France	France	USA	Espagne
4	Pays bas	France	France	France	Italie	Grande Bretagne	France	Etats-Unis
5	France	Pays-Bas	Pays-Bas	USA	Turquie	Pays-Bas	Brésil	Brésil
6	Canada	Canada	Canada	Pays-Bas	Belgique	Turquie	Canada	Turquie
7	Turquie	Belgique	Royaume-Uni	Canada	USA	USA	Pays-Bas	Pays-Bas
8	Brésil	Turquie	Brésil	Brésil	Pays -Bas	Brésil	Turquie	Royaume Uni
9	Belgique	Royaume-Uni	Turquie	Turquie	Maroc	Belgique	Grand Bretagne	Portugal
10	Inde	Brésil	Chine	Chine	Portugal	Portugal	Belgique	Belgique

Source : douane algériennes.

Chapitre 3: Evolution du commerce extérieure en Algérie période 2010-2017

Le tableau reprend les principaux clients de l'Algérie : les dix premier partenaires de l'Algérie concentrent à eux seuls plus de 82 % des exportations algériennes .Ceci peut s'expliquer par la structure des exportations algériennes composée majoritairement d'hydrocarbures et permet de comprendre les tendances enregistrées par les composantes des exportations. En effet, longtemps premier clients de l'Algérie notamment de part leur demande en hydrocarbure, les USA sont passés en 2^{ème} position en 2012 avant de passer à la 3^{ème} position courant de l'année 2013 et 2016.

Cette baisse de la demande américaine en hydrocarbures a eu pour conséquence une baisse des exportations. Par ailleurs, l'Espagne 3^{ème} client, pendant les trois derniers années est passée a la 1^{er} position en 2013, et en 2^{ème} position 2014,2015. L'Italie demeure un important client de l'Algérie par sa 2ème place en 2010 et 1ere place pendant la période 2016 à 2017. La France passe au rang de deuxième client durant l'année 2017 et à la 4eme place en 2016.

3.3. L'évolution des classements des 10^{er} fournisseurs de l'Algérie :

Le tableau N°8 : évolutions des classements des 10 fournisseurs de l'Algérie 2010-2017

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	France	France	France	Chine	Chine	Chine	Chine	Chine
2	Chine	Italie	Chine	France	France	France	France	France
3	Italie	Chine	Italie	Italie	Espagne	Italie	Espagne	Espagne
4	Espagne	Espagne	Espagne	Espagne	USA	Espagne	USA	USA
5	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Allemagne	Italie	Allemagne	Italie	Italie
6	USA	USA	Argentine	USA	Allemagne	USA	Allemagne	Allemagne
7	Rep De coree	Argentine	Turquie	Turquie	Rep de coree	Turquie	Rep de coree	Rep de coree
8	Turquie	Brésil	USA	Argentine	Turquie	Argentine	Turquie	Turquie
9	Japon	Rep De coree	Brésil	Brésil	Argentine	Rep de coree	Argentine	Argentine
10	Argentine	Turquie	Rep De coree	Rep de coree	Suisse	Bresil	Suisse	Suisse ;

Source : douane algérienne

Le tableau reprend l'évolution des classements des 10 fournisseurs de l'Algérie 2010-2017 :

Les dix 1premier fournisseurs de l'Algérie concentrent a eux seuls plus de 65% des importations Algérienne.Ainsi, contrairement à ses exportations l'Algérie essaye de diversifier ses fournisseur dans le cadre d'une économie mondiale de plus en plus

Chapitre 3: Evolution du commerce extérieure en Algérie période 2010-2017

globalisée Aussi, on constate que la chine premier économie exportatrice au monde occupe désormais les positions de premier fournisseur mondiale de l'Algérie .De ce fait la France maintient sa position de 2^{ème} fournisseur de l'Algérie. Italie en 3^{ème} position en 2010 et l'Espagne occupe la 4^{ème} position pendant trois ans 2010-2011-2012 et la 3eme place en 2014. Par ailleurs, on constate une certaine stabilité du classement vue que les cinq premiers fournisseurs de l'Algérie demeurent les même depuis plus de 5 ans.

Section 4. la balance commerciale

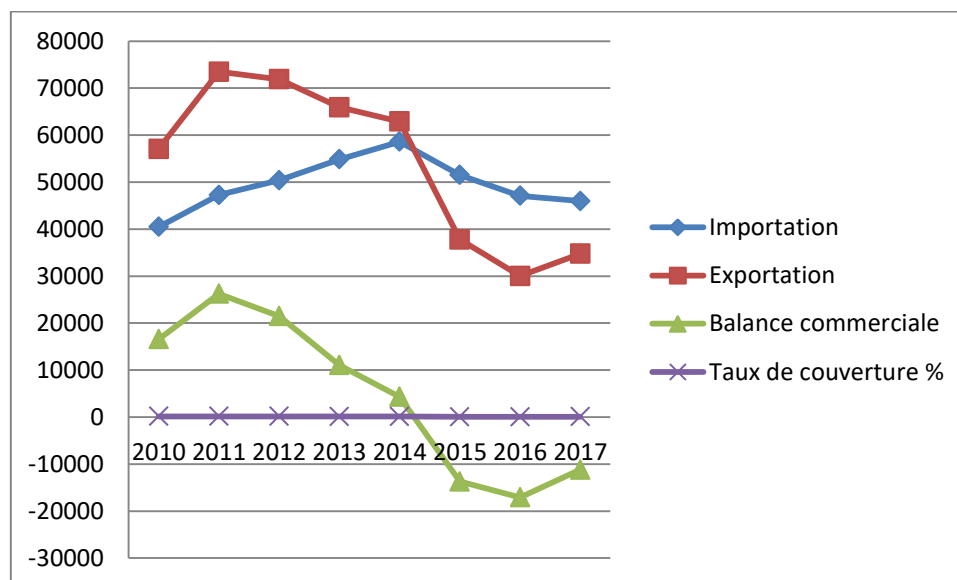
Tableau N°09 : l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 2010-2017

Valeur en milliard USD

Années	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Importation	40473	47247	50376	54852	58580	51501	47089	45957
Exportation	57053	73489	71866	65917	62886	37787	30026	34763
Balance commerciale	16580	26242	21490	11065	4306	-13714	-17063	-11194
Taux de couverture %	141	156	143	120	107	62	64	76

Source : statistiques douanières

Graphique N°09 : l'évolution de la balance commerciale



Source : réalisé par nous même

Le tableau montre les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période allant de 2010 jusqu'à 2017 sont récapitulé dans ce qui suit.

Chapitre 3: Evolution du commerce extérieure en Algérie période 2010-2017

La période de l'année 2010 à 2014 fait ressortir un excédent de la balance commerciale de 26242 millions de dollars US en 2010, avec une diminution à 4306 million de dollars US en 2014. Cette tendance s'explique simultanément par une hausse des importations et une baisse des exportations enregistrées durant cette période ;

Par ailleurs, en terme de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 156% en 2010 qui va diminuer jusqu' à 107 % en 2014 ;

Pour la période de l'année 2015 à 2017, il y a un déficit de la balance qui varie entre -17063 et -11194 millions de dollars US, durant l'année 2017. Cette tendance s'explique simultanément par la hausse des importations et des exportations enregistrées durant cette période ;

En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats dégagent un taux de 73% en 2015 contre 107 % enregistrée en 2014 et aussi pour l'année 2016 et 2017.

Aussi, le déficit de la balance commerciale

Algérienne s'est réduit en 2017 grâce à la remontée des cours des hydrocarbures d'une part, et dans une moindre mesure à la poursuite des restrictions aux importations d'autre part. En effet, les exportations se sont élevées à 34,8 Mds USD en 2017, en progression de 15,8 % par rapport à 2016 (30 Mds USD) tandis que les importations se sont établies à 46 Mds USD, en diminution de 2,4% à 2016 (47,1 Mds USD). Le déficit enregistré cette année est alors de 11,2 Mds USD , en baisse de 34,4 % par rapport à l'année précédente (17,1 Mds USD)

CHAPITRE 04

*Analyse et suivi d'une
opération d'importation
au sein du CPA de Tizi-Ouzou*

CHAPITRE 04: Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou

La mise en place d'un réseau de distributeurs automatiques de billets dans les grands centres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers éléments d'une gamme de larges produits.

Le CPA a renforcé ses missions internationales. Les nouvelles dispositions relatives au commerce extérieur confortent le rôle de la banque dans l'assistance des entreprises. En multipliant ses prises de participation à l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances.

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit :

Tableau N°1 : Evolution de capital sociale de CPA

ANNEE	CAPITAL
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Million DA
1994	9,31 Million DA
1996	13,6 Million DA
2000	21,6 Million DA
2003	23,5 Million DA
2006	29,3 Million DA
2010	48,3 Million DA

Source : <http://www.cpa-bank.dz>

- le directeur
- Deux sous directeurs :
 - o un sous directeur administratif.
 - o un sous directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- un chef de service (crédit).
- 5 employés de service crédit chargé de l'étude et analyse et de l'engagement
- 10 employés de service caisse et portefeuille
- 4 employés de service contrôle
- Une secrétaire.

Section 02: fonctions principales du CPA et ses services**2.1. Les fonctions de CPA**

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à la création de produit très complexe dont la sophistication et la prolifération sont aujourd'hui en partie remise en cause.

Le CPA est défini par ses statuts comme banque universelle, il a pour fonction le financement de l'économie et de collecte des ressources, et de ce fait a une plus grande efficacité dans ses modes d'intervention.

Ainsi et pour pouvoir remplir convenablement ses fonctions, et pour répondre aux nouveaux besoins de marché, la banque doit œuvrer à un redéploiement de ses moyens humains et matériels et à l'amélioration de ses capacités, pour ce faire elle doit :

- Satisfaire les clients par l'aptitude à offrir des produits et des services répondant à leurs besoins.
- Assurer un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités qui la concernent.
- Renforcer la disposition de contrôle.
- Améliorer et rendre plus efficace la gestion en vue d'assurer les mutations nécessaires.
- Développer le commerce par l'introduction de nouvelles techniques managériales et de marketing.
- Gérer de façon plus performante les ressources humaines.

- Achat et vente d'instrument du paiement libellée en devise.
- Ouverture et suivi des comptes devises.
- Gestion des Crédit documentaires.
- Gestion des remises documentaires.
- Gestion des transferts libre

❖ Le service contrôle et administratif

Il est assuré par le contrôleur de l'agence et ses fonctions sont : entant que service contrôle

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

❖ Le service caisse

Il a une relation directe avec le client et il se trouve dans des guichets spéciaux et seprénomme front office et back office.

- Le front office (F O)

On y trouve la caisse, l'accueil des ordres du client et la section espèce.

- Le back office (B O)

On y trouve le chef de service caisse qu'on peut dire qu'il commande le service caisse et qui surveille tous les faits et gestion qui se font au sein de ce service, comme on y trouve aussi les fonctions administratives et la section espèce (virement, encaissement et recouvrement) et c'est ce qu'on appelle le service portefeuille puisqu'il travaille avec les commerçants et les industrielles pendant la vente et l'achat avec les chèques seulement ,ce service est chargé de traiter l'ensemble des opérations intéressant les effets de commerce (chèques ,lettre de change et billet à ordre) remis par la clientèle en fin d'escompte ou d'encaissement ,comme on trouve aussi ce qu'on appelle la compensation.

❖ Le service crédit

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

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

• **La cellule étude et analyse**

Composée des chargés d'étude qui s'occupent de la réception, étude et montage des dossiers de crédit présenté par la clientèle jusqu'à l'autorisation du crédit.

• **La cellule suivie d'engagement**

Elle est chargée du suivi et de la gestion des dossiers du crédit et de recouvrement des créances.

• **La cellule juridique**

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

Section3 : réalisation d'une opération d'importation parle Credoc

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristique (intervenants, couts, etc.), on a essayé de réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectuer par un crédit irrévocable et confirmé auprès du CPA.

3.1. Objet de l'opération

L'opération consiste en l'importation du matériel d'étude de génie civil d'un montant de 22710.34 EUR par un importateur algérien.

Les intervenants dans cette opération sont :

- **le donneur d'ordre** : l'importation Algérienne (M) ;
- **le bénéficiaire** : l'exportateur étranger(X) ;
- **La banque émettrice** : CPA agence de Tizi-Ouzou ;
- **la banque notificatrice** : société générale st germain

3.2. Déroulement de l'opération

Le contrat commercial conclu entre l'importation M et l'exportation X consiste à ce que X fournisse à M du matériel d'étude de génie civil d'un montantde 22710.34 EUR, à travers un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.

Les étapes de cette opération de la domiciliation jusqu'au règlement sont présentées comme suit :

CHAPITRE 04: Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou

- Montant en devise avec la mention (maximum ou environ), date probable de règlement tarif douaniers ;
- Mode de paiement : à vue ;
- Nature de contrat ;
- Adresse et lieu d'attachement d'impôts ;
- Une mention qui désengage le CPA de tout risque de change.

• Engagement

Les frais de transport de port de France jusqu'au port d'arrivée (ALGER PORT) et celle d'assurance sont dans le montant de la marchandise.

• La facture pro-forma ;

Elle englobe les informations suivantes qui doivent être conforme ou règlement :

- Porte les mêmes données que la demande de domiciliation ;
- Comporte le cachet humide du fournisseur ;
- Précise :
 - Le pays d'origine de la marchandise (**France**) ;
 - Pays de provenance de la marchandise ;
 - Le prix unitaire de la marchandise (**22710.34EUR**) ;
 - Les délais de livraison (
 - Mode de paiements : **CREDOC** à vue
 - Incoterm **CFR** (Fret payable d'avance).

Kommentar [D1]:

3.2.1.2 Domiciliation de l'opération

L'importateur demande une domiciliation de l'opération auprès du CPA en remplissant un pré – imprimé interne et en présentant une facture pro-forma ou le contrat commercial de l'opération et une attestation de la taxe de domiciliation bancaire importation qui est exigée par la loi de finance complémentaire pour le fonctionnement de la marchandise (Voir annexe N°06) .

*Frais de domiciliation :

Débit : compte client

Crédit : commission d'ouverture

CHAPITRE 04: Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou

- Transbordement : **autorisé** ;
- Embarquement depuis port : **France** ;
- à destination du port : **ALGER PORT**.
- Description des biens : **matérielle d'étude génie civil**
- incoterm : **CFR port Alger**

2/3 connaissements originaux (clean on board, date de jour) établi ou endossé a l'ordre de CPA notifie ordonnateur fret paye d'avance ;

- 6 factures commerciales certifiant que la marchandise est à tous points de vue conformes à la pro-forma n°DV15-1128 du 02/06/2016.
- Déclaration du bénéficiaire certifiant d'avoir par DHL. (société de courrier expresse) à l'adresse du donneur d'ordre les documents suivants ;
 - 1/3 connaissement original
 - 02 factures commerciales originales
 - Certificat d'origine originale(**voir annexe N°07**).

3.2.2. Réalisations du crédit documentaire (levée des documents)

L'importateur fait lever les documents à travers ces étapes suivantes :

3.2.2.1. Expéditions de la marchandise et constitution du dossier

a. **Société générale st germain** reçoit le SWIFT (Society for worldwide Interbank Financial Télécommunication) et procédé à l'ouverture du crédit irrévocable et confirmé en faveur de son client bénéficiaire, cette dernière notifie l'émission du crédit à son client(**VOIR ANNEXE N°08**).

Le fournisseur (**exportateur**) est informé de l'émission d'un crédit documentaire en sa faveur le 09/10/2016 il procédera donc à l'expédition de la marchandise par voie maritime.

A ce moment il a déjà conclu un contrat de transport selon les conditions stipulées par le contrat commercial (CFR Alger Port), embarque la marchandise et récupère le jeu de connaissement maritime au nom de CPA, il rédige la facture commerciale dont il incluse les frais de transport et procède a la constitution du reste des pièces du dossier documentaire.

Ensuite ce dernier, remet le dossier a sa banque **SOCIETE GENERALE ST GERMAIN**, qui va le vérifie, ensuit il envoie les documents liés à la marchandise à son client comme il a été stipulé dans le contrat commercial à savoir deux plis séparés l'un par courrier

CHAPITRE 04: **Analyse et suivi d'une opération d'importation au sein du CPA de Tizi-Ouzou**

A la fin, l'agent du commerce extérieur transmet une copie de la levée de réserve au **BACK OFFICE** qui doit par la suite effectuer le transfert des fonds par virements SWIFT pour le règlement de **SOCIETE GENERALE ST GERMAIN**.

❖ **Règlement**

- **Débit** : compte client.
- **Crédit** : compte liaison.

3.2.3. L'apurement du dossier

L'agent chargé de la facture de l'apurement à recul de la section Credoc :

- Une copie de la facture définitive ;
- Une exemplaire de document de transport
- Une copie de message SWIFT (society for worldwideInterBank Financial Télécommunication).
- La formule statistique 4 (représente un bon de prélèvement (achat) de devise sur le compte de la **Banque d'Algérie**).

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement a vérifié que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée (la formule statistique 4), il apure le dossier.

Si le montant de la formule statistique 4 est inférieur au montant de la facture définitive il déclare le dossier «excédent de règlement» à, **la banque d'Algérie** dans le cas contraire il déclare le dossier «insuffisance de règlement».

La banque doit déclarer toutes les opérations import à **la banque d'Algérie** juste après la réception de la formule statistique 4, et elle a un délai d'un mois pour les dossiers à échéance après le dossier règlement et quatre mois pour les dossiers à vue.

Après avoir envoyé les déclarations **la banque d'Algérie** effectue son propre contrôle au niveau du CPA. Elle vérifie le taux de change appliqué, les documents présentés par l'importation et envoyés par le fournisseur sont-ils originaux dans le cas contraire le CPA doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à ramener la pièce originale pour apurer son dossier.

Conclusion

Nous avons essayé, à travers ce chapitre relatif à une importation d'un matériel de génie civil par crédit documentaire irrévocable et confirmé, de donner un aperçu pratique concernant la réalisation des opérations du commerce extérieur.

Durant notre stage effectué au sein de service étranger de l'agence CPA n°194 Tizi-Ouzou, nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement).

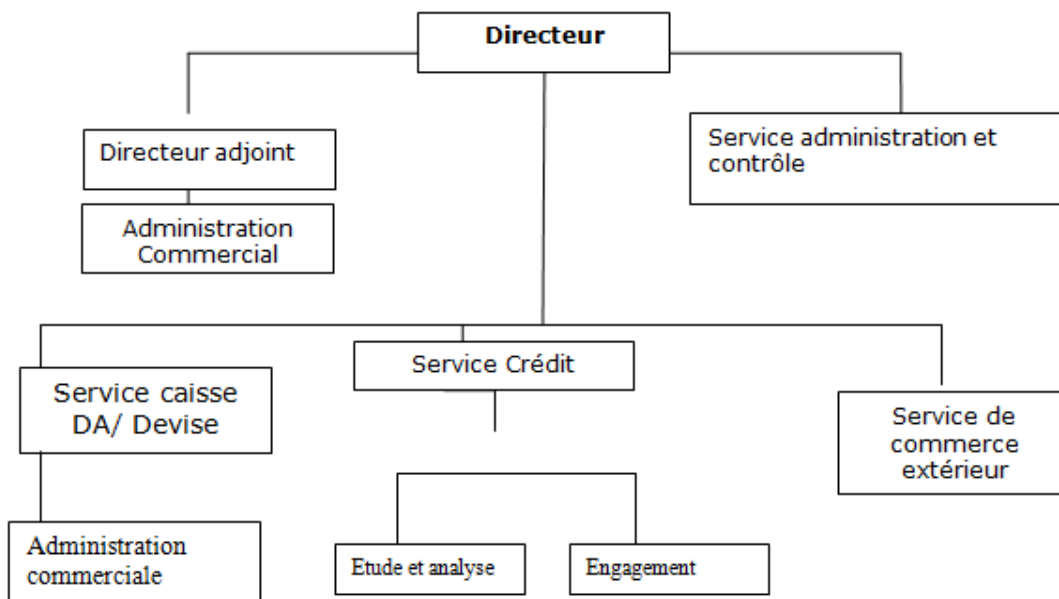
Cela nous a permis en premier lieu de consolider nos connaissances déjà acquises pendant notre information théorique.

En seconde lieu, notre présence nous a permis d'avoir des connaissances plus étendues.

Dans la pratique le crédit documentaire est le moyen de paiement le plus utilisé dans la mesure où il apporte plus de sécurité et de garantie à chacune des deux parties grâce à sa capacité d'adaptation aux différentes situations.

La banque qui représente alors, un élément de confiance entre importateur et exportateur est devenue le tiers dont la présence est indispensable. Elle intervient pour faciliter et financer l'opération sur l'étranger, offrir aux entreprises des services, apporter plus de sécurité, et exiger en contrepartie le respect et usances relatives à ce genre d'opérations.

Organigramme de CPA Agence 194 de
Tizi -ouzou



Source : réalisé par nous-même

**CONCLUSION
GENERALE**

Le commerce extérieur joue un rôle important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur, . La phase la plus marquante de son évolution, et celle qui commence à partir des années quatre-vingt, conduisent à la mondialisation actuelle.

Dans ce cadre, l'Algérie a engagé des réformes économiques par la libéralisation du commerce extérieur, la conclusion des accords d'association et d'adhésion aux différentes organisations internationales. Ces réformes ont mis en place un cadre réglementaire nouveau visant l'économie du pays, la réglementation des échanges international, et aussi le secteur bancaire.

Le commerce Algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers, ce qui fait que les banques Algériennes jouent les intermédiaires entre les opérateurs commerciaux afin de financer et garantir les opérateurs économiques dans le souci de les accompagner dans leurs activités, de satisfaire à leurs demande de financement et minimiser les risques lors des transactions, de ce fait le crédit documentaire demeure actuellement le moyen de paiement privilégié des pouvoirs publics pour les transactions internationales.

Nous avons essayé tout au long de notre travail, d'exposé a une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur et de clarifier les principaux instruments et techniques de financement des opérations du commerce extérieur.

La plupart des opérateurs optent pour la technique documentaire « CREDOC », Elle est considérée comme l'une des techniques de paiement à l'international la plus recommandée pour les règlements internationaux vu la sureté qu'elle présente. Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs.

En effet, cette technique concilie les deux parties : la banque s'engage à assurer à l'exportateur d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, et aussi d'assurer à l'importateur d'effectuer son règlement que contre la remise des documents prévus (marchandise conforme à ses attentes).

Durant notre stage effectué au sein du service étranger de l'agence CPA n° 194 de Tizi-Ouzou, nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement) et la remise des marchandises importées et la bonne fin de l'opération du CREDOC.

Le crédit populaire algérien comme toutes les banques algériennes qui réalisent des opérations du règlement et ou financement à l'international, est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant avec qualité les opérations du commerce international.

*Références
bibliographiques*

Références bibliographiques

Ouvrages

1. Alain.B, op.cit.
2. Battain Michel, « le commerce international » édition ellipse Paris 2012.
3. Christian Descamps, Jacques soichot, « économie et gestion de la banque» édition EMS, Paris 1985.
4. Frédéric Eistaman, Charles Bonteus, «le crédit documentaire dans le commerce extérieur» édition Jupiter, Paris 1985.
5. 5.Jacquet (Jean-Michel) et delebecque (philipe), « droit du commerce international » édition Dollaz collection, Paris 2000.
6. 6.J.Belotti, « transport international des marchandises » édition Vuibert , paris 2002.
7. Jean Louis Mucheilli. Opérations du commerce international.
8. Kamel Chehrit, « techniques et pratiques bancaires » édition collection guides-plus, Alger, 2004.
9. Lazary.op.cit.
10. Legrand et Martimi, « gestion des opérations Import Export » édition Dunod, Paris 2008.
11. Luc Bernet, « principes des techniques bancaires » édition Dunod, Paris 2008.
12. M.Basle, B.Chanence, F.Benhamou, Geldon et A.Lipitiez « histoire des pensées économiques international » édition Dollaz 1993.
13. M.Messertin « le commerce international »édition Themis 1^{er} édition, Paris 2012.
14. Moussa Lahlou, « le crédit documentaire » édition ENAG, Alger 1999.
15. Stephane.B « commerce international et politiques commerciales » édition Armand collin, Paris 2006.
16. T.Lipitiez « histoire des pensées économique international » édition Dollaz 1993.
17. Valérié Gomez-Bassac, « commerce international » édition Foucher, Vanves 2009.

Revues

18. Amieur.S, « les moyens de paiement : crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA finance N°06 2003.
19. Les crédits et encaissements documentaires, Des instruments de paiement pour vos opérations commerciales internationales, revue Banque et assurance, édition Belfius.

Mémoires et thèses

20. Bourrai.Thillali, IlteneFerial, «le financement du commerce extérieur par les banques algériennes Cas de crédit documentaire au niveau de sociétégénérale agence 502 Akbou » promotion 2017/2018.
21. Hassani.T, Ouerd .A, « analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur : cas de la société générale de Tizi-Ouzou » UMMTO, promotion 2017.
22. Taggub.M, « les opérations de commerce international : cas de CPA Akbou 132 » université Abd-errahman Mira Bejaia, promotion 2015.
23. Tegmout.CH , Zerrouk.TH, « financement du commerce extérieur en Algérie par le crédit documentaire : cas de la banque AGB-16 Tizi-Ouzou » UMMTO , promotion 2018.
24. Talbi.Nabila , « les opérations de commerce extérieur » école supérieur de banque, Alger 2005.
25. Lounnas.T, Zenati.S , « le financement des opérations du commerce extérieur : cas de la BNA » UMMTO, promotion 2016.
26. Zourdani.Safia, « le financement du commerce extérieur en Algérie, cas de la BNA » mémoire de magister en sciences économiques, UMMTO , 2012.

Sites

<http://www.cpa.bank.dz>

<http://www.douane.gov.dz>

<http://www.lantenne.com>

<http://www.logistique.conseil.org/article/transit-douane/documents-transport.html>

<http://mainfreight-fr:suivi-expédition.aspx>.

<http://www.scrib.com:document/357519862/incoterms-pdf>

<http://www.doc-etudiant.fr>

Articles

- ✓ Article54 du code de commerce algérien.
- ✓ Article 27 du journal officiel n°31 du 31 mai 2007.

Les lois

- ✓ Loi de finance complémentaire 2009.

Autres

- ✓ Documents internes du CPA.
- ✓ Guide de commerce extérieur, attijariwaffabank, 2010.

Annexes

ANNEXE N°01

Liste des incoterms édictés par la CCI (2000)

Groupe	Sigle	Dénomination	Caractéristiques	Mode de transport
E	EXW	<i>Ex Works</i> (à l'usine)	Le vendeur remplit ses obligations en mettant la marchandise à la disposition de l'acheteur dans son établissement (établissement du vendeur).	Tous mode
F	FCA	<i>free carrier</i> (franco transporteur)	Le vendeur remplit ses obligations en délivrant la marchandise entre les mains du transporteur au point convenu désigné par l'acheteur.	Tous mode
	FAS	<i>free alongside ship</i> (franco le long du navire)	Le vendeur remplit ses obligations lorsque la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges.	Maritime
	FOB	<i>free on board</i> (franco à bord)	La marchandise doit être placée à bord du navire, par les soins du vendeur, au port d'embarquement désigné par le contrat. La différence avec FAS, c'est que le dédouanement et les formalités d'exportation incombent au vendeur	Maritime
C	CFR	<i>cost and freight</i> (coût et fret)	Le vendeur supporte les frais de transport de la marchandise jusqu'au port de destination. Les frais et les risques sont transférés à l'acheteur quand la marchandise passe le bastingage du navire du port de déchargement.	Maritime
	CIF	<i>cost, insurance and freight</i> (coût, assurance et frais)	Terme identique au précédent avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage aux marchandises. Ce terme est interdit en Algérie afin d'éviter les sorties de devises pour le paiement des assurances.	Maritime
	CPT	<i>carriage paid to</i> (fret ou port payé jusqu'au point de destination)	Le vendeur supporte les frais de transport jusqu'au point de destination convenu. Les risques de perte, d'avarie ou d'augmentation des coûts sont transférés à l'acheteur dès la remise des marchandises au premier transporteur.	Tous mode
	CIP	<i>carriage and insurance paid to</i> (port et assurance payés jusqu'au point de destination)	Ce terme est identique au précédent avec une obligation pour le vendeur de fournir une assurance transport.	Tous mode
D	DAF	<i>delivered at frontier</i> (à la frontière)	Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur se fait au passage de la frontière.	Terrestre
	DES	<i>delivered ex-ship</i> (à bord du navire du port de destination)	Tous les frais sont à la charge du vendeur jusqu'au point de destination en excluant les frais de déchargement.	Maritime
	DEQ	<i>delivered ex-quai</i> (à quai du port de destination)	Le transfert des risques et des frais a lieu quand le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur sur le quai du port convenu.	Maritime
	DDP	<i>delivered duty paid</i> (droits de douane acquittés)	Le transfert des risques et des frais du vendeur, qui s'acquitte des droits et taxes, à l'acheteur se fait à la livraison chez l'acheteur (obligation totale pour le vendeur).	Maritime
	DDU	<i>delivered duty unpaid</i> (droits de douane et impôts non acquittés)	Le transfert des risques et des frais du vendeur, qui ne s'acquitte pas des droits et taxes, à l'acheteur se fait à la livraison chez l'acheteur.	Maritime



(index.php)

Crédit Populaire D'Algérie

Gestion Des Pré-domiciliations

Nom & Raison Sociale :
BUREAU D'ETUDE EN GENIE-CIVIL
Code Client :
Agence: AGENCE TIZI-OUZOU

Détail Pré-domiciliation

Informations Opération			
Nom ou Raison Sociale Contrepartie : SARL : SORDIA EUROPE			
Adresse Contrepartie : 08 route de Saint Hubert - Zone Industrielle du chemin vert F-78610 LE PERRY EN YVELINES			
Pays Contrepartie : France			
Code Activité CNRC de la Transaction : 109222			
Sens de l'Opération : Import			
Nature de la transaction : Biens			
Destination de l'Objet d'Importation : Biens Destinés Au Fonctionnement			
Montant : 22710 EUR			
Mode de Règlement : Crédit Documentaire			
Incoterm : CFR			
Liste Produits			
Description Produit	Prix Unitaire	Tarif Douanier	Pays d'Origine
MATERIEL D'ETUDE GENIE-CIVIL	22710.34	84304900	France

Document Contractuel
Facture Pro Forma (./source/docs/doc_contrat9335.pdf)

29/05/2016 12:1

Annexe N° 03



DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche ALGER

AGENCE ou SUCCURSALE

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir par

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

a) Révocable
b) Irrévocable
c) Irrévocable et confirmé

pour la somme de : vingt deux mille soixant dix euros et trente quatre centimes
auprès de : SARL
en faveur de :

qui devra être avisé par (1) télégramme
 lettre

utilisable par traite a (1) vue sur
 jour de vue
 payable à

crédit valable jusqu'au (3) à vue
contre remise des documents suivants Certificat d'origine, Certificat de conformité EX1, Euro 1
- facture commerciale en 03 exemplaires
- jeu complet de connaissance on board on board établis à l'ordre de CPA Agence Tizi Ouzou 194
 reçu pour embarquement

..... notify Donneur d'ordre

fret payé/payable à destination

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

le tout se rapportant à l'expédition en (1) une fois de (4) plusieurs
Machine à coudre - mètre dynamique bureau sans 3 sur roues, suivant
facture n° 15-1128 du 27/06/2016

Acheteurs

Assurance couverte par (1) Vendeurs

Embarquement (5) Port France destination Port d'Alger

Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération.
Nous vous dégageons ; ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne; toute différence de change;
l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmissions, leur perte ou mutilation, les
erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes
techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels.

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

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

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

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

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

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées.

Signature

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

AnnexeN°04



8 route de Saint Hubert - Zone Industrielle du Chemin Vert
F-78610 LE PERRY EN YVELINES
Tél : 33 (0)1 30 46 81 40 Fax : 33 (0)1 30 46 81 41
Email : info@fordia-europe.com Web : www.fordia-europe.com
Capital 190 000 Euros SIRET : 50096007500025
N° TVA CEE : FR67500960075

PROFORMA N° DV15_1128

DATE	CLIENT	PAGE
02/06/2016	ALI005	Page 1 / 2

Monsieur
BET en Génie Civil
Village Sikh Oumoudour / Oued-Aissi

15000 TIZI OUZOU
ALGERIE

Tél : 00213553227980 Fax :
Email :

Affaire suivie par	GUILLOU Véronique
V/Référence	DV15 0165-R1

REFERENCE	DESIGNATION	QTE	PRIX UNITAIRE	REM %	MONTANT HT	TVA
M3-FOR-3	<p>N° D'AGREMENT : 2014/191/483/02 NIF : 190150106791146 NIS :</p> <p>Pénétrömètre dynamique lourd FOR-3 sur roues - Moteur 4,9 kW @3600 trm Pour essais SPT, DPSH, DPH, échantillonnage par carottier battu, selon norme EN Caractéristiques techniques : Le pénétrömètre FOR-3 est portable, utilisable par un seul opérateur, à fonctionnement hydraulique Matériel compact : Dimensions en position de transport : 0,75 (L) x 0,77 (l) x 1,40 m (ht) Dimensions en position de travail : 0,75 (L) x 0,77 (l) x 2,70 m (ht) Masse : 190 kg Poids du système d'alimentation : 50 kg 3 pieds et niveau permettent de stabiliser le mât, y compris sur des surfaces irrégulières</p> <p>1/ Descriptif technique du mât : - Mât télescopique par vérin hydraulique permettant la remontée automatique du mouton. - 2 roues et poignée répartissant le poids permettant à une seule personne de déplacer la machine. - Centreur avec guides en V pour guidage des tiges - Mouton SPT automatique, pour échantillonnage dynamique - Nombre de coup : 0-30 coup par minute - Hauteur de chute : 760 mm - Masse du mouton : 63,5 kg - Profondeur d'échantillonnage : 20 mètres (approx.)</p> <p>2/ Système d'extraction hydraulique, triple verins capacité de traction 10 tonnes - 2 mandrins à bille inclus</p>	1	18 852,70		18 852,70	

ENGAGEMENT DE L'IMPORTATION

CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR

NOM OU RAISON SOCIALE: ACTIVITE : Bureau d'étude Génie-Civil ADRESSE : <i>Boite 8184 Oued-Aissi Tizi-Ouzou</i> TELEPHONE:	AGENCE: I° 4 N° DE COMPTE DATE D'OUVERTURE DU COMPTE 15/03/2015 N° DE REGISTER ED COMMERCE N° D'IDENTIFICATION FISCALE: CODE NIS:
--	--

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment **l'instruction N° 20/94 de la Banque d'Algérie**, nous vous demandons de nous domicilier l'opération référencée ci-après:

CADRE RESERVE A L'OPERATION

PRODUIT	
NATURE DU PRODUIT IMPORTE: <i>Matériel d'étude Génie-Civil</i> N° TARIF DOUANIER: <i>8430 - 4900</i> DESTINE A LA : <i>Fonctionnement</i> QUANTITE: <i>01</i> PRIX UNITAIRE: <i>22 710.34 Euro</i>	
FOURNISSEUR	
NOM OU RAISON SOCIALE: ADRESSE: <i>08haute st hubert - Zone Industrielle du chemin vert</i> PAYS: <i>France</i>	
REGLEMENT	
N° DE FACTURE: <i>15-1128</i> MODE DE REGLEMENT: <i>Credit documentaire</i> MONTANT EN DEVISE: <i>22 710.34 Euro</i>	DATE DE LA FACTURE: <i>23/12/2015</i> BANQUE FOURNISSEUR: <i>Société Générale et Gesmain</i> CONTRE VALEUR EN DA:

Nous certifions sincères et véritables les indications portées sur le présent document, en notre entière disposition.

DATE : *03/10/2016* **CACHET, SIGNATURE DU FOURNISSEUR**


CADRE RESERVE A L'AGENCE

La présente opération réalisée, par CREDIT DOCUMENTAIRE / ~~REMISE DOCUMENTAIRE~~ / ~~TRANSFERT LIBRE~~ est autorisée dans le strict respect de la réglementation de changes et du commerce extérieur en Algérie, et en application de l'instruction 499 PDG du 29-12-94.

Sa contre valeur en *DD 2 794 541,40* fait l'objet d'une provision représentant *10%* a nos caisses.

Par débit compte dinars/compte devises

En date du : / /

-Autorisation de crédit N° *827/0422/16* DU *19/09/2016* dont copie jointe(*)

DATE : *09/10/2016* **CACHET, SIGNATURE DU CHEF D'AGENCE**


- (1) Rayer la mention inutile
 (*) Mention facultative

Annexe N°06

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

AGENCE : TIZI OUZOU 1 4
DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE (IMPORTATION)
INFORMATIONS A REMPLIR PAR LE CLIENT

N° de compte : Date d'ouverture : 15.10.2015
Raison sociale :
Date de naissance/Création :
Adresse : Uge S. B. Oued-Aïssi Tizi-Ouzou
Commune : Tizi-Ouzou Wilaya : Tizi-Ouzou
Forme juridique : Personne physique Code :
Activité : Bureau d'étude Génie-Civil Code :
N° registre de commerce : Agrément
Identifiant fiscal :

Nature des marchandises : Matériel d'étude Génie-Civil
Pays d'origine des marchandises : France
Pays du fournisseur : France
Tarif douanier :
Montant de la facture : 22710,34 Euro Date :
Quantité : 01 Prix unitaire : 22710,34 Euro
Condition de paiement : Crédit Documentaire
Lieu de paiement : C.P.A. Tizi-Ouzou
Lieu de dédouanement : Port d'Alger

FOURNISSEUR

Raison sociale : S.A.R.L.
Adresse : 01. Route Saint Hubert - Zone Industrielle du chemin vert
Domiciliation bancaire : Société Générale et germain en l'aye Entr.

DATE ET SIGNATURE DU CLIENT

09/10/2016

DECISION MOTIVEE DE L'AGENCE :

Creation dans le cadre du dispositif ANSEJ. Avis favorable pour l'ouverture du crédit et la domiciliation.

DATE ET SIGNATURE DU DIRECTEUR AGENCE

le 09.10.2016

Annexe N°07



MR. VGE SIKH OUMEDOUR
TIZI OUZOU
ALGERIE
NIF: 123456789

CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME N° 123456789
PENETROMETRE DYNAMIQUE LOURD FOR3 SUR ROUES MOTEUR 4,9 KW
SELON FACTURE PROFORMA N° DV 123456789 DU 02/06/2015
CFR PORT D'ALGER, INCOTERMS 2010

CERTIFICAT DE CONFORMITE

Nous soussignés,

8, ROUTE DE SAINT HUBERT
ZONE INDUSTRIELLE DU CHEMIN VERT
F-78610 LE PERRAY EN YVELINES

Certifions que le matériel objet de notre facture n° FC16-0594 du 16 Décembre 2016
est conforme aux normes en vigueur.

Fait au Perray-en-Yvelines,

Le 19 Décembre 2016

Fordia Europe Sarl au capital de 190 000 euros – RCS 500960075 Versailles – Code APE 4669B
ZI du Chemin Vert • 8 route de St Hubert • 78610 LE PERRAY EN YVELINES - France
Tél. +33 (0)1 30.46.81.40 – Fax. +33 (0)1 30.46.81.41
E-mail : info@fordia-europe.com – Site : www.fordia-europe.com

Annexe N°08

AGENCE TIZI OUZOU 1 4

TIZI OUZOU LE

DESTINATAIRE

CREDIT DOCUMENTAIRE N° :
D'ORDRE DE : _____, VGE SIKH OUMEDOUR TIZI OUZOU

Nous ouvrons un **CREDIT DOCUMENTAIRE** irrévocable et confirmé
En faveur de : SARL _____ 08 route St Rubert France
Pour un montant (maximum/ **EUR 22 710,34** (Vingt Deux mille sept cent Dix Euro 34 cts)
Utilisable **à vue**

Contre remise accompagné des documents suivants:

- * FACTURES COMMERCIALES EN 04 EXEMPLAIRES DATEES ET SIGNEES PAR LE VENDEUR ET CONFORMES A LA PROFORMA.
- * 2/3 CONNAISSEMENT CLEAN ON BOARD ETABLIE À L'ORDRE DU CPA NOTIFY ORDONNATEUR MENTIONNANT FRET PAYE CPT
- * CERTIFICAT D'ORIGINE ETALBIS ET SIGNE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DU PAYS DE L'EXPORTATEUR EN 3 EXEMPLAIRES
- * CERTIFICAT DE CONFORMITE EN 3 EXEMPLAIRE
- * EX1
- * EUR1

NB : TOUT LES FRAIS HORD D'ALGERIE SERONT A LA CHARGE DU VENDEUR.

CONCERNANT:

Pénétrromètre dynamique lourd FOR-3 sur roues – Moteur 4,9 KW SUIVANT FACTUR
PROFORMA N° DV 15-1128 DU 02/06/2016

Lieu d'embarquement : PORT FRANCE

Expédition partielle / interdit.

Ce crédit est valable **10/01/2017**

Après de

Veillez notifier AUX BENEFICIARES

Sans ajouter/En ajoutant votre confirmation.

Modalités de remboursement

Instructions pour l'envoi des documents : EXPRESS PAR COURRIER DHL AU CPA CITE
05 JUILLET BAB EZZOUAR

Destination PORT ALGER

Transbordement / interdit.

Pour présentation pour PAIEMENT

P/ câble l'ouverture de ce crédit

Veillez agréer nos salutations destinées

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
AGENCE TIZI OUZOU 1 4

Annexe N°09

Crédit Populaire d'Algérie

Alger, le 29/05/2016

A : BUREAU D'ETUDE EN GENIE-CIVIL
VGE SIKH OUMEDOUR OUED-AISSI TIZI-OUZOU

OBJET : Avis d'Acceptation

Monsieur ;

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **1.4-2016-0012** du **29/05/2016** a été acceptée par nos services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

Liste des tableaux

Tableau N°1 :l'évolution des importations par régions économiques pour la période 2010-2017.....	47
Tableau N°2 : répartition des importations par mode de financement.....	48
Tableau N°3 :évolution des importations par groupe de produit période 2010/2017.....	49
Tableau N°4 :l'évolution des exportations par groupe d'utilisation	50
Tableau N°5 :l'évolution des exportations par région économique période 2010à2017	53
Tableau N°6 :classements des dix premiers clients de l'Algérie de 2010à2017.....	54
Tableau N°7 :évolutions des classements des 10 fournisseurs de l'Algérie 2010-2017	55
Tableau N°8 :l'évolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 2010-2017.....	56
Tableau N°9 : Evolution de capital sociale de CPA.....	59

Liste des graphes

Graphique N°1 :l'évolution des importations par région économique en Algérie pour période 2010-2017	48
Graphique N°2 :répartition des importations par mode de financement en 2017.....	49
GraphiqueN°3 :évolution des importations par groupe de produit.....	50
Graphique N°4 :Evolution des exportations de l'Algérie par groupe de produits période 2010à 2017	51
GraphiqueN°5 :Evolution des exportations en Algérie par région économique de la période 2010à2017	53
Graphique N°6 :l'évolution de la balance commerciale.....	56

Liste des figures

FigureN°1 : le cycle de vie de VERNON.....	09
FigureN°2 :Organisation générale de service étranger.....	13
FigureN°3 : le mécanisme du crédit documentaire.....	41
FigureN°4 : Organigramme de CPA agence 194 de Tizi-Ouzou.....	72

Listes des annexes

AnnexeN°01 : le tableau définis le classement des incoterms 2000.	76
Annexe N°02 : demande de pré domiciliation.	77
AnnexeN°03 :Demande d'ouverture d'un Credoc.	78
AnnexeN°04 :Facteur pro – forma.	79
AnnexeN°05 :Engagement d'importation.	80
Annexe N°06 : demande de domiciliation bancaire.	81
AnnexeN°07 :Certificat d'origine originale.	82
AnnexeN°08 : crédit documentaire irrévocable et confirmé.	83
AnnexeN°09 : Avis d'acceptation la domiciliation.	84

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaires

INTRODUCTION GENERALE 1

Chapitre01 : Généralité sur le commerce extérieur

Introduction du chapitre 4

Section01 : Historiques du commerce extérieur 5

1.1 Définition du commerce extérieur 5

1.2 La naissance du commerce extérieur 6

1.3 Le développement du commerce extérieur 6

1.4 Les théories classiques du commerce extérieur 7

1.4.1 Théorie des avantages absolus (Adam Smith) 7

1.4.2 Théorie des avantages comparatifs (David Ricardo) 7

1.4.3 Théorie de la dotation en facteur de production (HOS) 8

1.4.4 Le paradoxe leontief (cas des USA en 1950) 8

1.5 Les nouvelles théories du commerce extérieur 9

1.5.1 Le cycle de vie VERNON 9

1.5.2 L'écart technologie 10

1.5.3 L'échange intra branche 11

1.6 La structure des échanges extérieurs 11

1.6.1 L'importation 11

1.6.2. L'exportation 11

Section02 : Place et rôle de service étranger dans l'organisation de la banque 12

2.1. l'organisation de service étranger 12

2.1.1. Domiciliation, transferts et rapatriements libres et directs 13

2.1.2. CREDOC / REMDOC 13

2.1.3. Gestion des contrats 14

Section 03 : Les Relations du service étranger	14
3.1.Relations internes	14
a.1. Relations hiérarchiques	14
a.2. Relations fonctionnelles	15
b. Relations externes	15
Conclusion du chapitre	16

Chapitre 02 : Les opérations du commerce extérieur

Introduction du chapitre	17
Section01 : les incoterms.....	17
1.1.Définition	17
1.2.Présentations des différents incoterms	17
1.3.Classements des incoterms	21
a. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur	21
b.Selon le mode de transport	21
c. Selon le type de vente.....	22
Section 02 : les documents usuels du commerce extérieur	22
2.1.les documents de prix	22
2.2.Les documents de transport	23
2.3. Les documents d'assurance	25
2.4 Les documents annexes.....	27
Section 03 : La domiciliation bancaire	28
3.1 La domiciliation des importations	28
a.L'ouverture d'un dossier de domiciliation import	28
b.Gestion de dossier	30
c.L'apurement du dossier	30
3.2 La domiciliation des exportations	32
a.L'ouverture d'un dossier de domiciliation export	32
b.Le règlement financier	32
c.L'apurement du dossier	33
Section 04 : Les modes de règlement	33

4.1	Transfère libre	34
4.1.1	Définition	34
4.1.2	Condition d'un transfère libre	34
4.1.3	Traitement d'un transfère libre	34
a -	Ouverture du dossier	34
b-	Constitution et transmission du dossier	35
c-	Apurement du dossier et archivage	35
4.2.	La remise documentaire	35
4.2.1.	Définition	36
4.2.2.	Les formes de la remise documentaire	36
a.	La remise documentaire contre paiement ou à vue	36
b.	La remise documentaire contre acceptation	36
c.	La remise documentaire contre acceptation et aval	36
4.2.3	La procédure de la remise documentaire	37
4.2.4	Traitement pratique d'une remise documentaire.....	37
a.	Enregistrement et vérification	37
b.	comptabilisation	37
c.	Le règlement de la remise	38
4.3	Le crédit documentaire	40
4.3.1	Dispositions générales	40
4.3.2	Les forme du Credoc	41
a.	Le crédit documentaire révocable	41
b.	Le crédit documentaire irrévocable	41
c.	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	42
4.3.3	Les crédits documentaires spéciaux	42
a.	Le Credoctransférable	42
b.	Le Credoc avec « red clause »	42
c.	LeCredoc revolving	42
d.	Le Credoc adossé ou « back to back »	42
4.3.4	La procédure de l'opération	43
a.	Ouverture de Credoc	43
b.	Réalisation de Credoc	43

4.3.5 :Le mode de réalisation de Credoc	43
a. La réalisation au comptant	43
b. La réalisation contre acceptation	43
c. La réalisation par paiement différé	44
4.3.6 Traitement pratique d'un Credoc	44
a. L'ouverture	44
b. La réalisation du Credoc	45
Conclusion du chapitre	46

Chapitre03. Evolution du commerce extérieur en Algérie période 2010-2017

Section 01. Les importations	47
1.1. L'évolution des importations par régions économiques	47
1.2. Répartition des importations par mode de financement	48
1.3. Evolution des importations par groupe de produit	49
Section 02. Les Exportations	50
2.1. L'évolution des exportations en Algérie pendant la période 2010-2017 par groupe d'utilisation	50
2.2. L'évolution des exportations par région économique	53
Section 03. Les principaux partenaires de l'Algérie pendant la période 2010 à 2017	54
3.1 L'évolution des classements des dix premiers clients de l'Algérie	54
3.2 L'évolution des classements des 10 ^{er} fournisseurs de l'Algérie	55
Section 04. La balance commerciale	56

Chapitre 04 : Analyse et suivie d'une opération d'importation au sein du CPA Tizi-ouzou

Introduction du chapitre	58
Section 01. Historique et évolution de CPA	58
1.1 Historique du CPA	58
1.2. Evolution de CPA	60
1.3. Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou	60
Section 02. Fonctions principales du CPA et ses services	61

2.1. Les fonctions de CPA.....	61
2.2. La répartition des responsabilités de CPA de Tizi- Ouzou	62
2.3. Les services de CPA.....	62
Section3 : réalisation d'une opération d'importation parle Credoc...64	
3.1. Objet de l'opération.....	64
3.2. Déroulement de l'opération.....	64
3.2.1 :l'ouverture du crédit documentaire	65
3.2.1.1. Demande d'ouverture d'un Credoc	65
3.2.1.2 Domiciliation de l'opération	66
3.2.1.3. Ouverture de Credoc	67
3.2.1.4. Emission du Credoc par SWIFT	67
3.2.2. Réalisations du crédit documentaire (levée des documents)	68
3.2.2.1. Expéditions de la marchandise et constitution du dossier	68
a. Société générale st germain	68
b. Comptabilisation des comptes internes à la banque	69
c. Comptabilisation des commissions	69
3.2.2.1. Levées des documents et règlement.....	69
3.2.3. L'apurement du dossier	70
Conclusion du chapitre	71
Conclusion générale	72
Bibliographie.....	74
Annexe	76
Liste des tableaux	85
Liste des graphes	86
Liste des figures	86
Liste des annexes	87
Table des matières	88
Résumé.	

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises. Comme mesure prise dans le cadre de commerce extérieur Le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiements des importations de biens ; cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importations et qui se répercute sur le marché national.

Le commerce extérieur ne doit pas être appréhendé uniquement à travers le binôme acheteur vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de tout le préfinancement, du financement ou du paiement de l'opération. la banque rend les échanges commerciaux plus souples et rapides. Finalement on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais c'est un partenaire primordial.

Notre étude porte initialement sur le cadre général du commerce extérieur ainsi que ces procédures, et éclairé la situation d'Algérie par rapport au marché mondial en abordant le commerce extérieur en Algérie dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières. Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude de crédit documentaire comme moyen de paiement. Nous avons arrivé à déduire que : le crédit documentaire présente ses avantages et des inconvénients mais il reste toujours la technique la plus sécurisante, car le Credoc basé sur la confiance des deux parties contractantes.

Mots clés : Commerce extérieur, importation, exportation, banque, crédit documentaire, paiement, financement.