



Université Mouloud Mammeri
Tizi-Ouzou

Faculté science économique, commerciales et des sciences de gestion

Département science financière et comptabilité

Mémoire :

De fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en science financière et comptabilité spécialité :
finance d'entreprise

Thème :

**Les effets de contingentement des importations sur le déroulement
des opérations bancaires, illustration par le cas du département
commerce extérieur de la banque CPA Bouira**

Réalise par :

Amrani Anaghim

Encadre par :

Mr : RECHAM. LYES

Devant les jurys composés de :

Président :

OUSSAID AZIZ

Promoteur:

RECHAM LYES

Examineur :

GUELMIN MOUHAMED HICHEM

Année universitaire : 2022-2023

Remerciements

Je remercie Dieu qui m'a donné la patience et la force de faire ce travail.

Je voudrais tout d'abord adresser mes remerciements à mon promoteur RACHEM ILYES pour sa

Disponibilité, son aide et ses conseils pendant la réalisation de ce travail

Un grand merci à tous les employés de la banque CPA BOUIRA, le chef deservice du
Commerce Extérieur Mr MERZOUK MOURAD et aussi CHAHOUT ABDEDJALILet Mme
DJOUADI YOUSRA qui m'a

Fourni des Informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire et aussi pour leurs
orientations et

Accueil sympathique lors de la période du stage.

Enfin Je remercie très chaleureusement mes chers parents pour son aide, et son soutien, tout

Au long de mon cursus universitaire.

Dédicaces :

À ma très chère mère

Quoi que je fasse ou que je dise, je ne saurai te remercier comme il se doit.

Ton affection me couvre, ta bienveillance me guide et ta présence à mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter les différents obstacles.

A mon très cher père

Tu as toujours été à mes côtés pour me soutenir et m'encourager.

Que ce travail traduit ma gratitude et mon affection.

A ma chère famille

RANIM la prunelle de mes yeux, CHIHAB que j'aime profondément.

Et mon cher grand-père, Et toute ma famille.

A tous mes amis surtout mes copines ROUFEYDA et SARAH

Ainsi que leurs familles

ANAGHIM

Sommaire

Introduction générale.....	01
CHAPITRE I: les fondements du commerce extérieur.....	03
Introduction	04
Section 1 : présentation du commerce international	0
Section 2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international	10
Section 3 : mesures de contingentement des importations en Algérie	32
Conclusion	36
CHAPITRE II : le financement du commerce extérieur et les risques liés aux opérations d'importation.....	37
Introduction	38
Section 1 : les instruments de paiement	38
Section 2 : le financement des importations et les risques liés aux financements du commerce international	45
Section 3 : impact des contingences sur la rentabilité bancaire	53
Conclusion.....	57
Chapitre III : La pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111.....	58
Introduction.....	59
Section 1 : présentation générale de la banque CPA BOUIRA	59
Section 2 : rôle et organisation du service commerce extérieur.....	64
Section 3 : analyse d'une opération d'importation au sein de la CPA.....	68
Conclusion	73
Conclusion générale.....	75
Bibliographie	
Les Annexes	
Table des matières	

Liste des tableaux

N° tableau	Nom de tableau	La page
1	Les opérations de crédits	62
2	La constitution de la commission de domiciliation	71
3	La comptabilisation de la commission de transfert U (DZD)	71

Liste des figures

N° figure	Nom de figure	La page
1	Fonctionnement du système SWIFT	42
2	Organigramme de CPA en 2016	60
3	Diagramme de la banque CPA agence 111 Bouira	63

Liste des abréviations

- **CPA** : Crédit Populaire d'Algérie
- **OMC** : L'organisation mondiale du commerce
- **PGI** : Un programme global d'importation
- **AGI** : Des autorisations globales d'importation
- **FMI** : Fond Monétaire international.
- **PIB**: Produit Intérieur Brut
- **Incoterms**: International Commercial Terms.
- **FCA**: Free Carrier
- **FAS**: Free Alongside Ship
- **FOB**: Free On Board
- **CFR**: Cost and Freight
- **CIF**: Cost, Insurance and Freight
- **CPT**: Carriage Paid To
- **CIP**: Carriage Insurance Paid to
- **DAT**: Delivered At Terminal
- **DAP**: Delivered At Place
- **DDP**: Delivered Duty Paid
- **DAF**: Delivered At Frontier
- **DES**: Delivered Ex Ship
- **DEQ**: Delivered Ex Quay
- **DDU**: Delivered Duty Unpaid
- **LTA** : La lettre de transport aérien
- **LTR** : La lettre de transport routier
- **DLVI** : Le duplicata de lettre de voiture international
- **USD** : United States dollars.
- **D10**: Document douanier à l'importation.
- **SWIFT**: society for worldwide inter-bank

- **PAS:** UN programme d'ajustement structurel
- **BAD:** la banque Algérienne de développement
- **CNAS :** Caisse Nationale des Assurances Sociales
- **BDL :** Banque de Développement Local.
- **BNA :** Banque National d'Algérie.
- **PME :** Petite et Moyenne Entreprise.
- **PMI :** Petite et Moyenne Industrie.
- **PDG :** la présidence Direction Générale
- **FDI :** fiche de contrôle des importations à délai normale
- **F4 :** formule de règlement de la banque centrale.
- **D3 :** formule de règlement de la banque centrale.
- **D6 :** document douanier pour l'exportateur.
- **REMDOC :** Remise documentaire
- **TTC :** Tout taxes comprise.
- **TVA:** Taxe sur la Valeur Ajouté

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce extérieur fait référence à l'échange de biens, de services et de capitaux entre diverses nations. En promouvant la croissance économique, en créant des opportunités d'emploi et en stimulant l'innovation. En permettant aux pays de bénéficier de leurs avantages comparatifs, il joue un rôle important dans l'économie mondiale.

Le commerce extérieur, également appelé commerce international, permet aux pays d'acquérir des produits qu'ils ne peuvent pas produire efficacement ou à moindre coût, élargissant ainsi leur gamme de biens disponibles.

Ainsi, il a un impact profond et diversifié sur les économies nationales et les acteurs économiques. Il stimule la croissance économique en permettant aux pays de tirer parti de leurs avantages comparatifs et d'accéder à de nouveaux marchés. Cependant, il peut également créer des défis tels que la création et la destruction d'emplois, l'influence sur les taux de change et les déséquilibres commerciaux. En stimulant l'innovation et en réduisant les coûts pour les consommateurs, le commerce extérieur offre de nombreux avantages, mais une gestion prudente et des politiques appropriées sont essentielles pour maximiser ses bénéfices tout en atténuant ses risques potentiels. Les décisions commerciales ont également des ramifications politiques et diplomatiques, ce qui souligne l'importance de la diplomatie économique dans le contexte international.

Le commerce extérieur algérien se caractérise par une forte dépendance aux exportations de produits pétroliers, notamment le pétrole brut et le gaz naturel. L'Algérie importe divers biens de consommation et équipements industriels pour répondre à ses besoins. Le pays cherche à diversifier son économie pour réduire sa dépendance aux hydrocarbures. Ses principaux partenaires commerciaux sont l'Union européenne, la Chine et d'autres pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord. Le solde commercial de l'Algérie varie en fonction des prix du pétrole et d'autres facteurs économiques.

Au cours des dernières décennies, le commerce international a été transformé par la mondialisation et les progrès technologiques. Les progrès dans les domaines du transport, des communications et de la logistique ont rendu les échanges internationaux plus faciles et moins requis. De plus, l'émergence d'organisations internationales telles que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a évité la mise en place de réglementations visant à promouvoir un commerce libre et équitable entre les nations.

Introduction générale

La Problématique :

Comment les Banques procèdent au financement des importations dans un contexte de restriction ?

De cette question découlent les sous questions suivantes :

- Quelle est la réalité des opérations du commerce extérieur en Algérie?
- Quel rôle joue la Banque d'Algérie dans le développement du financement du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques et moyens de financement proposés par la Banque CPA agence 111 ?

Enfin, nous avons organisé notre travail de recherche en trois (3) chapitres :

- **Le premier chapitre:** Présentera les fondements du commerce international à savoir la présentation du commerce international, les éléments fondamentaux des opérations du commerce international et mesures de contingentement des importations en Algérie.
- **Le deuxième chapitre:** élucide le financement du commerce extérieur et les risques liés aux opérations d'importation, et un aperçu sur les instruments de paiement, le financement des importations et les risques liés aux financements du commerce international, Ainsi que impact des contingences sur la rentabilité bancaire.
- **Le troisième chapitre:** le dernier chapitre portera sur la pratique des techniques du financement du commerce extérieur au sien de la banque CPA agence 111.

Chapitre I :
Les fondements du commerce
extérieur

Introduction

En favorisant les échanges de biens et de services entre pays, le commerce extérieur joue un rôle crucial dans l'économie mondiale. Ses fondements sont basés sur des principes économiques, politiques et sociaux qui ont évolué au fil des siècles pour former le système commercial international actuel.

Le concept de spécialisation est au cœur du commerce extérieur. Chaque pays a ses propres ressources naturelles, ses compétences et ses avantages comparatifs qui le rendent plus efficace dans la production de certains biens ou services que d'autres. La spécialisation a pour effet d'augmenter la productivité et d'encourager les échanges, car les nations peuvent se concentrer sur ce qu'elles font de mieux et échanger leurs surplus avec d'autres pays.

La théorie des avantages comparatifs est un autre pilier crucial du commerce extérieur. Ces économistes ont démontré que même si un pays est meilleur que les autres dans la production de tous les biens, la spécialisation et le commerce sont toujours bénéfiques pour tous les pays car cela entraîne une plus grande allocation des ressources et une augmentation de la richesse globale.

Les infrastructures de transport et de communication ont joué un rôle important dans la croissance du commerce international. Les progrès technologiques ont réduit les coûts et les distances d'expédition, créant de nouvelles opportunités commerciales entre pays éloignés.

La libéralisation des échanges a été favorisée par l'ouverture des frontières par le biais d'accords commerciaux et d'organisations internationales telles que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en éliminant les barrières tarifaires et non tarifaires.

Les politiques économiques et les relations diplomatiques entre les pays sont étroitement liées au commerce extérieur. Les sanctions, les subventions, les accords bilatéraux et les politiques commerciales ont tous un impact significatif sur les échanges internationaux.

Bien que le commerce extérieur repose sur des bases économiques solides telles que la spécialisation et les avantages comparatifs, des facteurs politiques et sociaux ont également un impact. La promotion et la réglementation sont essentielles à la croissance économique des nations et à la formation de relations internationales plus étroites.

Section1 : présentation du commerce international**1. Définition du commerce international:**

Le commerce international englobe l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre différents espaces économiques nationaux. Le commerce international est l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre différents espaces économiques nationaux. Les flux de services sont pris en compte en raison de leur part croissante dans les échanges internationaux. Cela inclut les services aux entreprises, le transport et le tourisme.¹

Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit, il est caractérisé par

Deux Types de transactions:

- Les importations;
- Les exportations.

Tout achat de marchandises de l'étranger ou d'une zone franche sur le territoire national est appelé importation. L'exportation, quant à elle, est toute expédition de marchandises vers l'étranger ou vers une zone franche du pays.²

2. Naissance du commerce international :

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité, favorisés par la sédentarisation des populations.

En reconnaissant l'implantation du marchand et la légitimité de l'activité économique, le commerce international s'est développé 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 des nouvelles méthodes de production. Par l'importance qu'elles accordent dans l'économie à la balance commerciale, les marchandises ont favorisé le développement des échanges commerciaux. Selon la doctrine mercantiliste, qui considère l'échange comme un élément de la

¹<http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international>, consulté le 10/08/2017, à 09 :30

²Berthélemy Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », Revue d'économie Politique, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611. DOI : 10.3917/redp.155.0591.

prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux.

Le commerce extérieur, commence à prendre sa forme actuelle à partir du XIX^{ème} siècle avec l'émergence des Etats-Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance et l'aura des Etats sur la scène internationale.

Actuellement, les Firmes s'engagent à l'international selon :

- L'Avantage spécifique de la firme elle-même : Cela est lié à un avantage technologique, un savoir-faire ou une compétence managériale lui permettant ainsi la réalisation d'économies d'échelle.
- Les Avantages du pays d'accueil : Prix et qualité des inputs, Coût du transport et des communications, Qualité des infrastructures, Barrières douanières...

Tous ces points sont des facteurs incitant à l'investissement à l'international.

3. Développement du commerce international:

Pendant la période connue sous le nom de « Les trente glorieuses », le commerce international a connu une première étape de croissance après la fin de la seconde Guerre mondiale. En particulier, cela a entraîné une augmentation des ventes mondiales de marchandises, y compris les matières premières, les produits manufacturés et les produits agricoles. De plus, cela a conduit à la vente d'usines, à la signature de contrats de construction d'infrastructures et d'opérations immobilières internationales, à la mondialisation et à l'ouverture des marchés étrangers grâce à l'émergence d'investissements directs.

Au cours des années soixante-dix, avec l'augmentation de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est développé de manière significative dans le domaine des échanges de services. De plus, la mondialisation de la production est reflétée par une augmentation significative des moyens de transport internationaux, en particulier les moyens de transport maritime et aérien.

Une globalisation de l'économie mondiale a été rendue possible par des accords bilatéraux et multilatéraux, suivis de négociations à l'échelle régionale et mondiale.

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence du développement du libre-échange et une incitation à la suppression des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.³

L'émergence de grands groupes internationaux et multinationaux a entraîné une réglementation transnationale de la concurrence. Il est possible de considérer l'adhésion quasi mondiale à l'économie de marché à la fois comme une conséquence du développement du commerce international et comme un facteur contribuant à ce développement.

Les progrès technologiques dans les technologies de l'information et de la communication jouent un rôle important dans l'internationalisation des échanges de biens et de services.

Des efforts ont été faits pour uniformiser les lois, des conventions internationales ont été conclues pour standardiser et harmoniser les lois à l'échelle régionale et mondiale, ce qui a conduit à des règles communes et diverses à l'échelle régionale (par exemple, les règles de l'Union Européenne) ou à l'échelle mondiale (par exemple, les règles du GATT et de l'OMC).

La diversité juridique se maintient cependant, et le commerce international continue à reposer sur les règles d'origine nationale exigeant ainsi de résoudre des questions de conflits de lois et de conflits de juridictions. Les règles nationales fixent généralement des règles spécifiques pour le contrat international qui est cœur de la régulation du commerce international.⁴

Dans le règlement des litiges résultant du commerce international s'est développé l'arbitrage international mais le recours au juge étatique dans le règlement des litiges reste souvent nécessaire, si non désiré⁵

³Rainelli, Michel. « Introduction », Le commerce international. La Découverte, 2009, pp. 3-6.

⁴BATIFFOL Henri et LAGARDE Paul, <https://www.universalis.fr/encyclopedie/droit-international-prive/2-les-conflits-de-juridictions/> consulté le 15/10/2017

⁵HAMEDI Hayat : « le financement du commerce international au niveau d'un banque » ; mémoire fin d'étude ; UMMTO ; 2011, P5

4. Le commerce extérieur en Algérie :

Le commerce extérieur a connu plusieurs étapes dans son évolution.

4.1. L'évolution du commerce extérieur en Algérie :

Le développement d'une économie dépend du commerce extérieur. Les autorités algériennes ont déployé un grand nombre d'initiatives pour atteindre cet objectif. Cette évolution a été plus notable après la libéralisation de l'économie dans les années 1990, ce qui a été cruciale pour le succès de ce secteur.

4.1.1 Monopole de l'Etat sur le commerce international : 1973/1987

À partir de 1974, l'État a établi son monopole sur le commerce international. Les importations étaient incluses dans un programme global (PGI) qui était mis en œuvre par des autorisations globales d'importation (AGI) arrêtées par le gouvernement pour contrôler les importations dans un cadre planifié.

4.1.2 Allègement du monopole de l'Etat sur le commerce international : 1988/1990

Selon la loi N°28/29 du 25 juillet 1988, qui garantit le monopole de l'État sur le commerce international, les programmes d'importation de biens et de services sont réalisés dans le cadre du programme général du commerce international principalement grâce à des concessions accordées à des entreprises ou des organismes publics plutôt qu'à des groupements d'intérêt. Au cours de cette période, les devises ont été introduites au profit des entreprises publiques pour remplacer les autorisations d'importation.⁶ ;

4.1.3 Les réformes et ses conséquences sur le commerce extérieur 1991/2002 :

En 1991, afin de passer à l'économie de marché, le gouvernement reçoit un crédit du FMI afin de respecter le plan d'ajustement structurel imposé par le FMI. Au cours de cette période, le dinar est dévalué de 20 % et les députés adoptent une nouvelle loi sur les hydrocarbures qui permet aux entreprises étrangères de prendre des participations d'un montant maximal de 49 % dans les réserves algériennes.

⁶ HAMEDY Hayat, Op.cit, Pp 06-07.

En 1992, l'instauration d'une économie de guerre marquée par l'austérité⁷ conçoit un rationnement des devises pour limiter l'importation et un resserrement du contrôle de l'administration sur les circuits économiques.

En 1993, l'Algérie fait de son rééchelonnement⁸ de la dette extérieure son premier objectif (le service de la dette représente environ 75% des recettes à l'exportation). Les négociations avec le FMI s'achèvent en décembre de la même année sur un constat de désaccord, le gouvernement se prononce en faveur d'une diversification des exportations.

En 1994, l'Algérie conclut un accord de crédit en attente avec le FMI et accepte les exigences établies par ce dernier, tout en respectant le plan d'ajustement structurel. Cela entraîne une dévaluation du dinar de 40 %. Pendant la même période, l'Algérie a reçu un accord de rééchelonnement d'une partie de sa dette publique qui s'élève à 16 milliards de dollars du club de Paris.

En 1995, l'Algérie rééchelonne sa dette de 3,2 milliards de dollars auprès des banques. Un deuxième accord, appelé « facilité élargie », est conclu avec le FMI pour une période de trois ans, qui tient compte des efforts déployés. Pour les années à venir, il est prévu d'augmenter les revenus en libérant les prix et le commerce international, en réduisant le déficit budgétaire, en privatisant les entreprises publiques et en s'ouvrant aux entreprises étrangères.

L'année 1996 est marquée par une augmentation des prix du pétrole et la mise en service du gazoduc « Transmed », qui relie l'Algérie à l'Espagne en passant par le Maroc.

L'amélioration des comptes publics en 1997 est due à l'augmentation des exportations d'hydrocarbures et au ralentissement des importations.

En 1998, la baisse des prix du pétrole à la fin de l'année a eu un impact significatif sur le secteur des hydrocarbures, ce qui a entraîné une augmentation des prévisions de déficit public et a remis en question l'équilibre financier fragile du pays. Les privatisations se poursuivent, accompagnées de hausses du chômage.

⁷Abbas, M. (2012). L'ouverture commerciale de l'Algérie: Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme. *Revue Tiers Monde*, (2), 51-68.

⁸Henner, H. F. (1989). La dette et l'ajustement. *Revue d'économie politique*, p 482-496.

En 1999, la hausse significative des prix du pétrole a eu un impact significatif sur la balance des paiements, les réserves en devises ou le poids du service de la dette, mais cette hausse ne résout pas les problèmes structurels du pays tels que le chômage ou la production industrielle faible.

En 2000, la stabilité des prix du pétrole permet au gouvernement d'envisager une relance modérée de l'économie et de créer un fond de régulation pour réduire les effets de la fluctuation des prix des hydrocarbures.

En 2001, la poursuite des hausses des prix des hydrocarbures a conduit à une augmentation remarquable du PIB, à une augmentation de l'excédent commercial et à une diminution du service de la dette, alors que les conditions économiques restent difficiles et que le taux de chômage reste élevé.

En 2002, la balance commerciale affiche toujours un solde positif et la dette du pays est en nette réduction ⁹

Section 2 : Les éléments fondamentaux du commerce extérieur.

Introduction

Les partenaires d'une opération de commerce extérieur sont confrontés à de nombreux risques en raison de leur distance géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques. Pour réduire ces risques et résoudre les conflits potentiels, il est essentiel d'avoir une compréhension approfondie des principes fondamentaux des opérations commerciales étrangères. De plus, la connaissance de ces composants facilite les discussions.

1. Le contrat du commerce extérieur

Les contrats de vente internationale reposent sur diverses règles destinées à coordonner et faciliter le commerce international. Le droit des ventes internationales est régi par la Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CISG), connue sous le nom de Convention de Vienne.

⁹ BENDAHME Nassima : « les opérations du crédit » ; Mémoire de fin d'étude : École Supérieure de Banque ; Alger ; 1999 ; P 19.

L'accord a été rédigé sous les auspices des Nations Unies et signé en avril 1980. Elle compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires. Il régleme spécifiquement les échanges internationaux de marchandises. Il ne donne pas de définition générale d'un contrat de vente mais définit les obligations générales du vendeur et de l'acheteur dans des clauses différentes.

1.1 Définition du contrat commercial extérieur

Un contrat est un accord de volonté qui stipule les obligations des parties signataires du contrat, Tout contrat impliquant le mouvement de biens ou de services à travers des frontières impliquant des ordres juridiques différents est considéré comme un contrat commercial international.¹⁰

1.1.1. L'offre commerciale

L'accord entre les parties est soumis à l'offre commerciale formulée par le Vendeur, à ses conditions générales de vente et à son acceptation par l'Acheteur.

Ainsi, un contrat prend généralement effet après avoir été signé par les deux parties et après que certaines conditions préalables soient remplies (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

1.1.2. Effet du contrat du commerce international

Le contrat de vente prévoit des obligations spécifiques pour les deux parties et entre en vigueur légal. Transférer la propriété et les risques conformément aux systèmes juridiques pertinents Objets vendus du vendeur à l'acheteur. En plus des règles stipulées dans la Convention A Vienne, il existe des règles fixées par les Incoterms Les contrats de commerce extérieur doivent respecter les règles et avoir de bonnes Progrès des transactions de commerce extérieur.

Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

a. Les Obligations du vendeur

- S'assurer que les marchandises sont conformes aux spécifications du contrat
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu

¹⁰CHAUVIER(Stéphane) :le contrat international, édition vuibert, paris,2007,p,5

- Soumettre les documents relatifs aux marchandises à livrer.

b. Les Obligations de l'acheteur

- L'obligation de payer le prix
- L'obligation d'accepter la livraison de l'objet
- Vérification de la conformité des actifs

1.1.3. Transfert de propriété et de risque**a. Transfert de propriété :**

Ce transfert a lieu, en règle générale, lorsque l'acheteur a payé, avec le sien.

Banque, de la totalité de la somme due.

b. Transfert des risques

Le transfert de risque s'accompagne habituellement d'un transfert de propriété,

Cependant, vu la complexité des accords commerciaux internationaux, le transfert de

Propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « Incoterms » qui définissent sans ambiguïté le lieu de

Transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser,

Constitue la meilleure solution.

1. 2.Les incoterms :**1.2.1. Définition de les incoterms :**

Il est impossible de réaliser une opération de commerce extérieur sans mettre l'accent sur le transport des marchandises. Il est nécessaire de déterminer qui assume le risque et qui paie les frais.

C'est pourquoi la chambre de commerce internationale a publié une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux en 1936, appelées « incoterms ». Ce sont des termes commerciaux standardisés qui définissent les obligations et les responsabilités de chaque partie impliquée dans une transaction internationale. L'objectif des incoterms est d'établir des normes internationales pour l'interprétation des termes commerciaux afin d'éviter toute confusion, mauvaise interprétation ou mal entendu entre les pays.¹¹

1.2.2. Présentations des différents incoterms :

Les incoterms sont désignés par des symboles composés de trois lettres. Chaque partie a des droits et des obligations clairement définis.

Nous avons découvert que l'importateur des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie leur présentation succincte dans le cadre de cette étude.¹²

✓ **EXW : EX Works (sortie usine) :**

Ce terme présente une obligation minimale pour le vendeur car il s'arrête lorsque le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur dans un endroit approprié (usine, entrepôt, fabrique...etc.) ; l'acheteur est responsable de tous les risques liés à l'acheminement de la marchandise.

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

Lorsque le vendeur a remis la marchandise, il remplit son obligation de livraison en la dédouanant à l'exportateur ou au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le transporteur et le mode de transport. Il est responsable du transport principal. Au moment où le transporteur prend en charge la marchandise, le transport des frais et risques intervient.

✓ **F.A.S : Free AlongsideShip (Franco le long du navire) :**

Signifie que la marchandise a été dûment livrée par le vendeur dès qu'elle a été déposée le long du navire au port d'embarquement prévu. À partir de ce moment, l'acheteur est responsable de tous les frais et risques liés à la perte ou au dommage de la marchandise. Le terme FAS oblige le vendeur à dédouaner la marchandise à l'exportation.

¹¹LGRAND (G) et MARTINI (H) : « Gestion des opérations Import –Export », Dunod, paris, 2008,p11

¹²J.Belotti : «transport international des marchandises», éd. Vuibert, paris, 2002, p77

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

Ce terme signifie que le vendeur a livré dès que la marchandise dépasse le bastingage du navire au port d'embarquement prévu ; l'acheteur est responsable de tous les risques et frais à partir de cet endroit. Le vendeur doit dédouaner la marchandise à l'exportation selon le terme FOB.¹³

✓ **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 livraison¹⁴.

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

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

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) :**

L'exportateur est responsable des frais de transport jusqu'au point de destination convenu. Le transfert de risque se produit lorsque la marchandise est livrée à un transporteur désigné par l'importateur.

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

Les exigences pour la CPT sont identiques. Le vendeur doit fournir une assurance qui couvrira l'acheteur contre toute perte ou dommage que la marchandise pourrait subir pendant le transport. Le vendeur dédouane le bien pour l'exportation. Le vendeur n'est tenu qu'à prendre une assurance minimale.

¹³ LAZARY : « le commerce international », A la portée de tous, Alger, 2005, ,P 99

¹⁴<https://www.scribd.com/document/357519862/incoterms-pdf>

✓ DAT (Delivred At Terminal) :

Lorsque les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal design du port ou au lieu de destination convenu, le vendeur a rempli son obligation. Tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...) est couvert par le terme « terminal ».Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement et au déchargement des marchandises au terminal du port au lieu prévu.

✓ DAP(Delivred AT Place) :

Dès 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 est tenu de remplir son obligation. Tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination incombent au vendeur.

✓ DDP (Delivred Duty Paid) :

Le terme EXW à l'usine signifie l'obligation maximale du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'importation et le paiement des droits et taxes exigibles. Lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenue, l'acheteur est responsable des frais et des risques lors de la livraison.¹⁵

✓ CPT : Carriagepaid to (port payé jusqu' au point de destination) :

L'exportateur est responsable des frais de transport jusqu'au point de destination convenu. Le transfert de risque se produit lorsque la marchandise est livrée à un transporteur désigné par l'importateur.

✓ DAF : Delivred at frontier (rendu à la frontière) :

Le risque sera transféré à l'acheteur lorsque la marchandise franchit la frontière accordée. Il est utilisé pour le transport de marchandises par route ou par rail.

✓ DES : Delivred Ex Ship (Rend ex Ship) :

Ce terme implique que le vendeur est tenu de prendre en charge les coûts et les risques jusqu'à ce que l'importateur livre la marchandise au port de destination spécifié à bord du navire.

¹⁵ ZOURDANI SAFIA, Le financement des opérations du commerce extérieur, cas : de la BNA, mémoire de magistère en Sciences économique, option : monnaie finance banque, université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2012, p 71.

✓ **DEQ : Delivred Ex Quai (Rendu à Quai) :**

Jusqu'à ce que la marchandise non dédouanée à l'importation soit mise à disposition sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu, le vendeur est responsable de tous les risques et frais liés à l'acheminement.

✓ **DDU :(DelivredDutyUnpaid)-rend droit non acquittés :**

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

À l'exception du dédouanement à l'importation, le vendeur est responsable de tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur.¹⁶

✓ **DDP :(DelivredDutyPaid) –rendu droit acquittés :**

Dans la mesure où le vendeur met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur au lieu convenu dans le pays d'importation, ce terme définit l'obligation maximale du vendeur. Jusqu'à la livraison chez l'acheteur, le vendeur est responsable de tous les frais et risques.

De plus, il s'occupe du dédouanement à l'importation et du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison des marchandises au lieu prévu.

Il est évident que les incoterms FOB et CFR sont les plus courants en Algérie. Il est important de noter que les incoterms qui incluent une police d'assurance doivent être inscrites dans un organisme d'assurance algérien (l'incoterm CIF est interdit), ce qui impose des exigences supplémentaires de réalisation.¹⁷

1.2.3. Classements des incoterms :

Les incoterms sont classés selon plusieurs critères.

¹⁶Article 27 du journal officiel N°31 DU 13 MAI 2007, p11

¹⁷Valérie Gomez-Bassac , «commerce international » éd Foucher, Vanves 2009.p 138.

✓ 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 couts du transport principal.

c. Groupe C :(cost Or Carriage : cout 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 :(Delivred : 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.

✓ Selon le mode de transport :

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

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.

1.3 .Les documents usuels du commerce extérieur

L'activité d'importation et d'exportation dois disposer de moyens qui lui sont spécifiques¹⁸, L'un de ces moyens consiste en les documents utilisés, biens différents de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier, afin d'asseoir la confiance et de permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

¹⁸<http://fr.reingex.com/Documents-Commerce-International.shtml> Consulté le 19/10/2017

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus usités d'entre eux¹⁹

1.3.1. Les documents de prix :

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'indente des cocontractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- Date d'établissement de facture et délais de livraison ;
- Conditions de vente et de livraison ;
- Autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer : La facture pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la facture douanière.

a. Facture pro forma:

C'est un devis qui est établi sous forme de facture avant la facture finale qui sera établie après la réalisation de l'opération.

En règle générale, elle permet à l'importateur d'accomplir certaines procédures administratives nécessaires à une importation, telles que la domiciliation et l'établissement d'un crédit documentaire.

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise, telles que la qualité, le prix et les conditions de paiement.²⁰

¹⁹Guide du commerce extérieur, attjariwafabank, 2010, p 13.

²⁰LAHBIB, T. I. M. E. K. N. A. S., & Elias, M. B. (2017).Mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de Master en sciences commerciales et financières Option: Finance d'entreprise.

b. La facture commerciale (définitive) :

C'est la clé de toute transaction commerciale. Le vendeur en fait. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité des marchandises, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global, ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.²¹

c. La facture consulaire:

C'est une facture commerciale signée par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur a une bonne réputation dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat et que les prix facturés sont ceux du marché national du fournisseur²².

d. La facture douanière:

Elle est établie sur des formulaires spéciaux et répond aux mêmes exigences que la facture consulaire. Mais la signature du consul ou le cachet de la douane ne sont pas inclus.

La signature du vendeur peut être contresignée par l'exportateur conformément aux exigences des services douaniers du pays importateur²³.

1.3.2. Les documents de transport (expédition) :

Les documents de transport sont les éléments essentiels qui garantissent que le transporteur prend en charge la marchandise. Ces documents sont différents en fonction du mode de transport utilisé pour transporter la marchandise en question.²⁴

1.3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading) :

Le connaissement maritime est un document créé par une compagnie de transport maritime ou tout autre organisme chargé de transporter les marchandises du port d'embarquement au port de destination.²⁵

²¹ Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p 13.

²² HOUCI Fatima, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » Thèse Magister ; UMMTO.2012 ; P41.

²³ HOUCI Fatima, op. Cit, p 41.

²⁴ Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Pris, 2008, p 16

C'est un titre qui démontre que la marchandise était à bord et devra être livrée dans les meilleurs délais et conditions possibles. Le connaissement remplit simultanément trois rôles, il agit comme :

- Récépissé d'expédition pour le chargeur ;
- Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur ;
- Titre de propriété transmissible par voie d'endos.

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

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

Ainsi, il est évident que la mention "propre sur le navire" indique que les marchandises ont été réceptionnées par la compagnie de navigation et ont été embarquées, ce qui implique que le capitaine du navire est responsable.

²⁵FetzeKamdem, I. (2001). La responsabilité du transporteur maritime de marchandises au niveau international (No. MQ-51130 UMI). Université Laval

Cependant, un connaissement mentionnant "reçu pour embarquement", qui signifie "reçu pour embarquement", indique que la marchandise a été reçue pour être embarquée sur le navire désigné. Ce savoir n'est pas une preuve de l'expédition de la marchandise.²⁶

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

- La mention « on Deck », c'est-à-dire « en portée » ou « chargée sur le pont », ce qui signifie que les marchandises sont entreposées sur un espace non couvert du navire .

- connaissance de la charte-partie : une charte-partie est un contrat conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime pour acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance, ne peut être transportée de la manière la plus générale et la plus simple.

- La mention de réserve qui est la clause manuscrite ajoutée par le capitaine du navire ou la compagnie de navigation, indiquant certaines précisions concernant l'emballage ou la marchandise même .

- Un connaissement net « clean of leading » est un connaissement ne comportant aucune réserve.

Le connaissement peut être établi soit :

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

En Algérie, il est strictement interdit de mentionner « clean on board » (marchandise embarquée net de réserve) dans le connaissement, tandis que la mention « received for shipment » (reçu pour embarquement) est strictement interdite.

²⁶BOUKHATMI, F. (2015). LE TRANSPORTEUR MARITIME ALGERIEN: UN STATUT DISCRIMINE. Revue droit des transports et des activités portuaires-Volume II/N, 1, 07-20.

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

Ainsi, il s'agit d'une garantie par laquelle le banquier garantit que l'importateur est le destinataire des biens. Ainsi, la banque s'engage à payer au cas où le client faillit à ses obligations de paiement.

1.3.2.2. La lettre de transport aérien : (air way bill) : LTA

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien LTA. La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété²⁷

La compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire des marchandises dès leur arrivée à l'aéroport, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.

Si l'avis est rédigé par la banque, elle doit ensuite fournir à l'importateur un bon de cession bancaire (BCB) pour lui permettre de récupérer les biens. Le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition sont généralement indiqués sur la LTA. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition efficace

.1.3.2.3. La lettre de transport routier (truck waybil) : LTR

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

Comme pour la LTA, la LTR garantit la prise en charge de la marchandise en bon état et son expédition effective dès la signature du transporteur.²⁸

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

1.3.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international : DLVI (rail way bill)

C'est un document d'expédition de marchandises par rail.

²⁷https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html

²⁸<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Documents-transports.htm>

Il s'agit d'un document composé de dix feuillets, dont l'un est timbré à la date de la gare de départ et contient la surcharge « duplicata de lettre de voiture » qui sert de preuve de l'expédition de la marchandise. L'expédition et la compagnie de transport, à personne dénommée, l'ont établi. Il ne peut pas être endossé et ne peut pas être considéré comme un titre de propriété.²⁹

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

C'est un document que les services de poste ont remis à une personne dénommée. Cela concerne les articles ne dépassant pas vingt kilogrammes

1.3.2.6. Documents de transport combiné :

Ce document est utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour transporter les marchandises. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné afin d'attester que la marchandise a été prise en charge en bon état.

1.3.3. Les documents d'assurance :

La souscription d'une assurance auprès d'une compagnie agréée est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport en raison des limites de responsabilité des transporteurs et d'indemnisation prévues dans les conventions internationales. Cette souscription garantit que l'acheteur sera indemnisé en cas de survenance des risques couverts dans les conditions stipulées dans le contrat d'assurance.

Parmi les documents d'assurance les plus importants, on peut citer³⁰

1.3.3.1. La police d'assurance :

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et la souscription qui atteste que sa La marchandise est protégée des risques potentiels.

Les accidents liés au transport (naufrage, accident de route...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutention font partie des risques pris en charge

²⁹<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/064000657.pdf> Consulté le 19/09/2023

³⁰ CNUCED, Aspects juridiques et documentaires du contrat d'assurance maritime, conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève, rapport du secrétariat, New York, 1982.

par les assurances. Ces risques peuvent également être associés au transport maritime ou fluvial³¹ :

a. Le risque d'avarie particulière :

Qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours 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 extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et la cargaison (charge).

1.3.3.2. Le certificat d'assurance :

C'est une attestation émanant de l'assureur certifiant l'existence d'un contrat d'assurance couvrant des risques bien déterminés pour les marchandises mentionnées.

1.3.3.3. L'avenant :

C'est un document qui, le cas échéant, modifie ou ajoute des modifications au contrat d'assurance initialement établi.

L'avenant de délégation est utilisé lorsque les modifications impliquent la désignation d'un nouveau bénéficiaire

1.3.4. Les documents douaniers :

Ces documents concernent les déclarations en douanes, rédigées sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'importation ou à l'exportation afin de garantir que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.³²

³¹ TALBI Nabila : « les opérations du commerce extérieur » ; mémoire fin d'étude ; école supérieures ; ALGER ; 2005 ; P18

³² Ghislaine Legrand Hubert Martini, op. Cit, p 63.

1.3.5. Les autres documents utilisés:

Il existe d'autres documents qui sont nécessaires pour certains types d'importation, on peut énumérer :

a. Les listes de colisage et de poids : Le nombre de colis, le contenu et le poids des colis constituant l'expédition sont indiqués.

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

c. Le certificat sanitaire : Il garantit que les marchandises d'origine animale sont saines (comestibles ou pour l'élevage). Il est établi par un organisme de santé officiel ou un vétérinaire

d. Le certificat de provenance : C'est un document établi lorsque les marchandises doivent passer par un pays étranger. Il indique la provenance réelle des marchandises.³³

e. Le certificat phytosanitaire : Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

f. Le certificat d'analyse ou de qualité : Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.³⁴

2 .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:³⁵

³³ GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002

³⁴ Ghislaine Legrand Hubert Martini, op. Cit, p 65

³⁵ Kamel.Chehrit, « techniques et pratiques bancaires », édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

2.1. 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 existeDeux 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 :

2.1.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation import :

a. Les documents à présenter à la banque :

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

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

b. 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'existante 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 : 10 pour BOUIRA) ;

B : code agrément de la banque (deux chiffres exemple : 01 pour Le CPA) ;

C : code agrément du guichet au niveau de la wilaya (deux chiffres exemple : 02 pour l'agence CPA 111) ;

D : l'année en cours (quatre chiffres/ exemple : 2023;

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 connaissement 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.

2.1.2. Gestion de dossier :

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

d. 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 manquant 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.³⁶

NB : Les modes de règlements seront traités dans la section suivante.

³⁶ Les documents internes de la banque CPA agence 111,p 57.

2.1.3. L'apurement du dossier :

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

a. 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.

b.Établissement 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. Ils seront déclarés 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 inférieure 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.

2.2. 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 domiciliation³⁷ :

- 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.

2.2.1. 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.³⁸

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.

³⁷ G.LEGRAND et H.MARTINI, « commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 70

³⁸ Hamed Hayet, « le financement de du commerce international au niveau d'un banque », mémoire de fin D'étude ; UMMTO, promotion 2011/2012.

CT : TVA collectée à reverser.

2.2.2. 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 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.

2.2.3. 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 104 de 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 non reçu 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 3ème trimestre de l'année écoulée ;
- Le 31/05 pour ceux ouverts durant le 4ème trimestre de l'année écoulée ;
- Le 31/08 pour les dossiers ouverts durant le 1er trimestre de l'année en cours ;
- Le 30/11 pour ceux ouverts durant le 2ème 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.³⁹

Section 3 : mesures de contingentement des importations en Algérie.

Introduction

Les mesures de contingentement des importations sont des politiques mises en place par le gouvernement algérien pour limiter la quantité et la valeur des produits importés. La protection de l'industrie nationale, la diminution de la dépendance aux importations et la préservation des réserves d'appareils étrangers sont des objectifs fréquents de ces mesures.

1. Les licences d'importation :

Les gouvernements utilisent des licences d'importation comme outils de contrôle pour contrôler l'importation de produits dans un pays. Cependant, l'utilisation des licences d'importation est souvent considérée comme une restriction du libre-échange en matière de commerce international et peut être soumise à des règles et réglementations spécifiques.

Il convient de noter que, en tant que modèle linguistique, je n'ai pas accès direct aux sources bibliographiques. Cependant, jusqu'en septembre 2021, je peux vous fournir des informations générales sur mes connaissances.

Selon les directives de l'OMC, l'utilisation des licences d'importation doit être transparente et non discriminatoire. L'Organisation mondiale du commerce encourage ses membres à réduire

Progressivement l'utilisation de ces licences et à s'efforcer de les supprimer complètement. Le but principal est d'encourager un commerce mondial plus transparent et juste.

Les licences d'importation peuvent être justifiées pour la protection de la santé publique, de la sécurité nationale, de la protection de l'environnement ou pour éviter les pratiques commerciales

³⁹Fellah, S., & Fecih, F. (2015). Le financement du commerce Extérieur: Cas de la BEA (Doctoral dissertation, Université Mouloud Mammeri).

déloyales. Néanmoins, les membres de l'OMC doivent s'assurer que l'application des licences d'importation ne dépasse pas les limites excessives qui entravent le commerce international.

Il est important de souligner que les politiques commerciales, telles que l'utilisation des licences d'importation, peuvent varier d'un pays à l'autre et évoluer avec le temps. Pour obtenir des informations plus précises sur les politiques d'importation et les réglementations en vigueur dans un pays particulier, il est conseillé de consulter des sources officielles telles que les sites Web des gouvernements, des organisations internationales ou des études académiques.⁴⁰

2. Les quotas ⁴¹:

2.1. Limitation de la quantité :

Les quotas sont des limites quantitatives qui limitent la quantité de marchandises qui peuvent être importées ou exportées pendant une période de temps spécifique. Un pays peut, par exemple, imposer une limite annuelle de 100 000 tonnes de blé importé.

2.2. Protection de l'industrie nationale :

Les quotas offrent souvent une protection aux entreprises nationales contre la concurrence internationale. En limitant les importations, les quotas permettent aux entreprises nationales de maintenir ou d'augmenter leur part de marché.

2.3. Création de barrières commerciales :

Les quotas sont un exemple d'obstacles commerciaux non tarifaires. Ils peuvent rendre plus difficile pour les exportateurs étrangers d'accéder à un marché particulier, ce qui peut perturber les échanges internationaux.

2.4. Effets sur les prix :

Les quotas peuvent affecter les prix des produits. Les quotas peuvent augmenter les prix sur le marché intérieur en limitant l'offre, ce qui peut profiter aux producteurs nationaux mais affecter les consommateurs.

⁴⁰JAKOBS, Laura. Le protectionnisme déguisé au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce dans sa composante environnementale. 2015.

⁴¹SBEITI, Petra. Les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) 2019.

2.5. Risque de représailles :

Un pays peut éviter des représailles commerciales en utilisant des quotas. Lorsqu'un pays limite les importations d'un produit particulier, les pays exportateurs concernés peuvent également imposer des restrictions sur les produits d'exportation du pays qui a initié le quota.

Il convient de souligner que l'application des quotas dans le commerce international est soumise à des règles et des règlements, en particulier ceux établis par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les pays membres de l'OMC sont tenus de respecter des engagements et des obligations en matière de quotas, tels que la transparence et la non-discrimination dans leur utilisation.

Il est également important de noter que les politiques commerciales et l'utilisation des quotas peuvent différer d'un pays à l'autre. Il est donc crucial de se renseigner sur les réglementations particulières de chaque pays ainsi que sur les sources officielles afin d'obtenir des informations précises sur l'application des quotas dans le cadre du commerce international.

3. Les droits de douane ⁴²:

Les droits de douane sont des taxes imposées sur les marchandises importées ou exportées lorsqu'elles traversent les frontières d'un pays. Ils sont utilisés dans le contexte du commerce international pour divers objectifs, tels que la régulation des échanges commerciaux, la protection des industries nationales et la génération de revenus pour le gouvernement.

3.1. Protection de l'industrie nationale⁴³ :

En rendant les produits importés plus chers que les produits nationaux, les droits de douane peuvent être utilisés pour protéger les industries nationales. Cela peut contribuer à accroître la production nationale et à préserver les emplois dans la région.

3.2. Génération de revenus :

Le gouvernement peut gagner de l'argent grâce aux droits de douane. Les pays peuvent taxer les importations pour gagner des fonds qui peuvent être utilisés pour financer des programmes gouvernementaux et des infrastructures.

⁴²<https://www.wto.org/indexfr.htm>.

⁴³Baldwin, R., & Evenett, SJ (éd.).(2019). Manuel de politique commerciale. Volume 1A : Politique commerciale et accords internationaux. Nord-Hollande. Ce manuel offre une analyse complète des politiques commerciales, y compris les droits de douane, et examine leur rôle dans le commerce international.

3.3. Règlement du commerce :

Les droits de douane peuvent réguler le commerce international en empêchant les importations excessives de certains produits ou en favorisant les exportations de certains produits. Cela peut contribuer à rétablir l'équilibre de la balance commerciale d'une nation.

3.4. Encouragement de la production locale :

En rendant les produits importés plus compensés, les droits de douane peuvent être utilisés pour encourager la production locale. Cela peut aider à développer l'industrie nationale et à diminuer la dépendance aux importations.

4. Les restrictions quantitatives⁴⁴ :

Les restrictions quantitatives dans le commerce international sont des mesures prises par les gouvernements pour limiter la quantité de biens ou de services importés ou exportés. Ces mesures peuvent prendre diverses formes, telles que des quotas, des licences d'importation ou d'exportation, des embargos, des restrictions sur les devises, des droits de douane, etc. Ils ont pour but de contrôler les échanges internationaux et de protéger les intérêts économiques des pays.

⁴⁴Finger, JM, &Nogués, J. (2019). Le Cycle d'Uruguay: Manuel sur le système commercial multilatéral. L'organisation de commerce mondial. Ce manuel publié par l'OMC fournit des informations sur les accords commerciaux multilatéraux, y compris les dispositions concernant les restrictions quantitatives.

Conclusion

En résumé, l'examen des bases du commerce extérieur démontre l'étendue et l'importance de cette branche dans l'économie mondiale. Le commerce extérieur a évolué pour devenir un moteur essentiel de la croissance économique, de la prospérité et du développement global, depuis ses racines historiques jusqu'aux théories économiques qui le soutiennent.

Tout au long de l'histoire du commerce international, des principes fondamentaux tels que la spécialisation, les avantages comparatifs et absolus ont démontré leur pertinence. En favorisant la diversification des échanges et en exploitant les forces productives uniques de chaque nation, ils ont permis la transformation des économies locales en économies interconnectées.

Il est également clair que les infrastructures de transport et de communication sont cruciales pour l'expansion du commerce extérieur. Le monde est devenu plus petit grâce aux progrès technologiques, permettant des échanges rapides et fluides entre les pays les plus éloignés.

L'ouverture des frontières par des accords commerciaux a été un pas important vers la création d'un système commercial mondial plus équitable et transparent. Cependant, en raison des différences dans les politiques économiques et des intérêts nationaux, le commerce extérieur peut également susciter des débats et des tensions.

Enfin, les bases du commerce extérieur ont souligné l'accroissement de l'interdépendance entre les pays. L'économie mondiale n'est pas isolée, et les actions internationales peuvent avoir un impact significatif sur les économies locales et vice versa.

Le commerce extérieur, qui relie les peuples et les cultures à travers le monde, est un pilier essentiel de l'économie mondiale. Pour élaborer des politiques commerciales éclairées, promouvoir la croissance économique durable et renforcer les relations internationales, il est essentiel de bien comprendre ses fondements.

Chapitre II :

Le financement du commerce extérieur et les risques liés aux opérations d'importation

Introduction

En permettant aux entreprises de réaliser des opérations d'importation et d'exportation, le financement du commerce extérieur joue un rôle important dans la facilitation des échanges internationaux. Les entreprises sont souvent confrontées à des coûts importants et à des délais de paiement prolongés lorsqu'elles s'engagent dans des transactions commerciales transfrontalières. Le financement provenant du commerce extérieur est utilisé pour combler ces déficits et réduire les risques liés aux transactions d'importation.

Bien que les mécanismes de financement du commerce extérieur soient disponibles, les opérations d'importation présentent toujours des risques. Les importateurs doivent faire face à une variété de sources potentielles de risque

Section 1 : Les instruments de paiement.

Déterminer les conditions de livraison et de paiement est les deux premières obligations de tout contrat commercial. Ainsi, cet acte est crucial pour mettre fin au contrat. Il résulte de l'entrée en créance, qui n'est pas fortement liée au moment de livraison. Il existe une variété d'outils de paiement qui correspondent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement et à un niveau de sécurité accepté par le vendeur. L'acheteur dispose d'une variété d'outils dont l'utilisation est identique à celle à l'exportation.

Nous allons présenter les instruments de paiement suivants :

1. Définition des instruments de paiement :

C'est un document par lequel le tireur (acheteur) donne l'ordre au tiré (la banque de l'acheteur en général) de payer une certaine somme au bénéficiaire (le vendeur). Le chèque doit comporter les mentions obligatoires suivantes:⁴⁵

- Le nom de tireur ;
- Le montant ;
- La date et l'échéance du chèque ;
- La signature de tireur

⁴⁵ V. MEYER, C. ROLIN, « technique de commerce international » Editions Nathan, 1997, p.90

1.1. Les différentes formes de chèque :

Il existe plusieurs formes de chèque dont on trouve⁴⁶ :

1.1.1. Le chèque ordinaire :

Le bénéficiaire dont le nom figure sur le titre peut le présenter au tiré pour encaissement. N'importe qui peut se rendre à la banque et demander le montant si le chèque est au porteur. Il est de la responsabilité du banquier de vérifier la légitimité du porteur.

1.1.2. Le chèque postal :

C'est celui qui est tiré sur un bureau de poste par le titulaire d'un compte courant postal.

1.1.3. Le chèque certifié :

Il s'agit d'un chèque qui est certifié par le visa de la banque où les fonds sont déposés, provisionnés et bloqués au profit du bénéficiaire pendant toute la durée légale de présentation du chèque. Le bénéficiaire dispose donc d'une sécurité car son risque est à répercuter à la fois sur la banque et sur l'acheteur.

Il est tout de même à noter que la certification ne couvre aucun risque politique

1.1.4. Le chèque de voyage:

Ce type de chèque est à l'usage des touristes, émis par une banque et payable par l'un ses correspondant à l'étranger.

1.1.5. Le chèque barré :

Il est généralement délivré gratuitement par la banque et ne peut pas être encaissé par quelqu'un qui n'a ni compte bancaire ni compte postal (ccp) car il n'est ni payable ni endossable.

1.1.6. Le chèque de Banque :

Le but du chèque de banque est d'assurer au bénéficiaire que la provision liée au chèque existe jusqu'au terme du délai de présentation.

⁴⁶ KIFOUCH Arbiha, LACEB Sihem, LAMARI Lila, « les technique et instruments de paiement à l'international cas de crédit documentaire dans le cadre de la loi de finance complementaire2009 et ses prolongements », 2011-2012, p.23.

1.2. Avantages et inconvénients du chèque :⁴⁷

1.2.1. Les inconvénients :

Le chèque est un instrument relativement peu utilisé dans les transactions commerciales internationales. En effet, le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, par de nombreux inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement ;
- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- Le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié ;
- Le règlement des changes peut limiter l'usage des chèques dans le commerce international.
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

1.2.2. Les avantages :

Malgré ces nombreux inconvénients le chèque présente néanmoins un certain nombre d'avantage :

- Il est très répandu et peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié.

2. Le virement international :

2.1. Définition de virement international:

Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque à ordre de l'importateur (débitur), au profit de l'exportateur (le créancier).

⁴⁷ KABRI Khelifa, mémoire fin d'étude, « moyens et techniques du paiement internationaux », 2001-2002

L'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères⁴⁸

2.2. Les deux types de virements :

2.2.1. Le virement bancaire :

Un virement bancaire consiste à transférer ou à récupérer de l'argent entre deux comptes bancaires. Le donneur d'ordre est la personne physique ou morale qui demande l'émission du virement, tandis que la personne qui reçoit l'argent est appelée le bénéficiaire.⁴⁹

2.2.2. Le virement Swift :

C'est l'outil de règlement le plus fréquemment utilisé. Le débiteur (l'acheteur/l'importateur) ordonne à son banquier de payer par virement son créancier (l'exportateur). C'est une méthode peu coûteuse, rapide et fiable.

Le bénéficiaire du virement aura toujours un acquit Swift qui prouve que le transfert a été effectué. Les conditions de vente de l'exportateur peuvent indiquer que le paiement doit être effectué par virement Swift 30 jours après la date de la facture ou du document de transport. Le principal inconvénient de cet instrument est le risque de change s'il est libellé en devises étrangères.⁵⁰

2.3. Avantages et inconvénients d'un virement international :

2.3.1. Les avantages:

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquée ;
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher ;
- Son utilisation est très facile ;
- Le système fonctionne 24h sur 24h

2.3.2. Les inconvénients:

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;

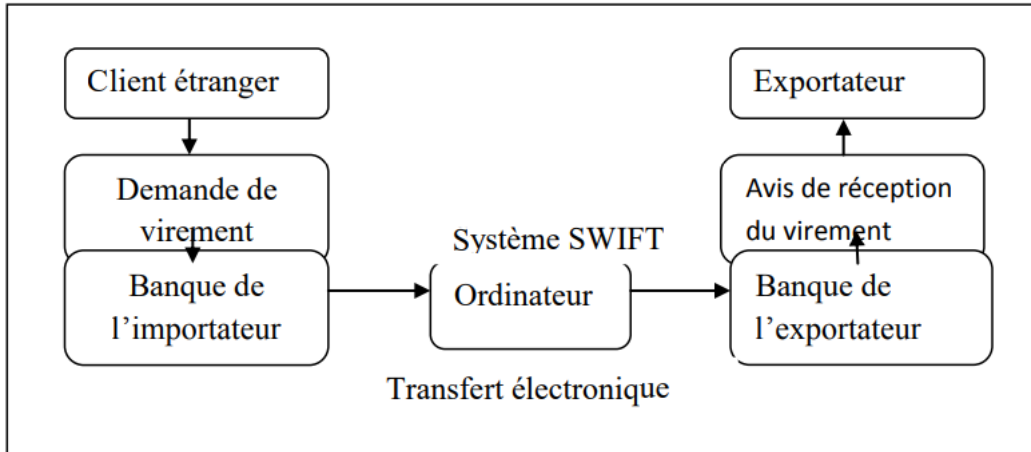
⁴⁸J.PAVEAU, « EXPORTER », 24e édition, juillet 2013, p.342

⁴⁹<http://www.becompta.be/modules/dictionnaire> consulté le 15/08/2023 à 17h49

⁵⁰LEGRAND (G) et MARTINI (H) : op.cit., p.129.

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises

Figure 1 : fonctionnement du système SWIFT



Source : LE GRANG MARTIN-H « management des opérations du commerce international », 2ème édition DUNOD PARIS, 2005, page 332.

3. Les effets de commerce :

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé « effet de commerce », qui présente les trois caractéristiques suivantes :

- il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement : cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile, en distingue la lettre de change, le billet à ordre, le warrant.

3.1. La lettre de change :

3.1.1. Définition de la lettre de change :

Écrit par lequel un tireur c'est-à-dire l'exportateur donne ordre à un tiré (importateur) de payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme.⁵¹

⁵¹V.MEYER, C.ROLIN, op.cit, p.91

Ce document doit contenir un certain nombre de mentions :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte du titre et exprimée Dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit payer (tire).
- L'indication de l'échéance.
- Date du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre du quel le paiement doit être fait.
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée.
- La signature de celui qui émit la traite (tireur).

3.1.2. Les différents types de la lettre de change :

a. Traite protestable :

En cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique de loi

b.Traite « sans frais » :

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

3.1.3. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change :

a.Les avantages :

- La lettre de change est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée.
- Possibilité de mobilisation en cas de difficulté de trésorerie.
- Sécurité de paiement dans le cas de d'une traité avalisée.

b.Les inconvénients:

- Risque politique
- Risque de retard à l'acceptation ou de non acceptation

- Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite.

- Risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importante.

3.2. Le billet à ordre :

3.2.1. La définition de billet à ordre :

C'est un écrit par lequel une personne appelé « souscripteur » s'engage à payer à une date déterminée une somme déterminée à une autre personne « le bénéficiaire »⁵².

3.2.2. Les mentions figurant sur le billet à ordre :

Pour être valide, le billet à ordre doit comporter un certain nombre de mention :

- La dénomination du titre doit être insérée dans le texte ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance de paiement ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel l'ordre de paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où le billet à ordre est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre à savoir le souscripteur.

3.3. Le warrant :

Le warrant est un billet à ordre par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance. Il se distingue du billet à ordre ordinaire par le fait qu'il constitue, en outre, nantissement (garantie) au profit du créancier sur des marchandises déposées dans un magasin général ou dans des entrepôts dont le stock est contrôlé par des sociétés de vérification des stocks.⁵³

⁵² ANNICK BUSSEAU, « stratégie et technique du commerce international », Edition Masson 1994, p.200

⁵³ BERNET (Rolande) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.258

Section 2 : le financement des importations et les risques liés au financement du commerce International.

1. Le financement des importations

1.1 Amorce de réforme (89-91)

A partir de cette date les autorités publiques ont mis en place de mesure tendant à libérer le commerce extérieur et cela est du aux circonstances qui ont eu lieu.⁵⁴

1.1.1. L'ajustement microéconomique et les réformes structurelles :

Depuis 1986 ; le pays fait face à une grave crise de paiement notamment extérieure qui n'a entraîné comme réaction qu'un rationnement encore plus draconien de la consommation et des importations, y compris celle des matières premières et produits intermédiaire, pourtant indispensables à la production.

Puis en 1989, ont a assisté à un renversement de politique économique.

Ces mesures ont touché pratiquement tous les domaines :

- Les grandes firmes d'état ont été morcelées en petites coopératives privés et en firmes individuelles jouissant du droit d'usufruit de langue durée.
- L'autonomie juridique et opérationnelle à été conférée progressivement aux entreprises publiques des différents secteurs.
- Un programme d'allégement des dettes improductives et ces entreprises à été adopter en 1990 et cofinancé par des crédits budgétaires et un prêt de la banque mondiale.

Simultanément, la loi de 1990 relative à la monnaie et au crédit a favorisé la mise en place d'un nouveau cadre juridique et réglementaire pour le secteur financier.

1.1.2. La promulgation du décret législatif N°91-37 du 13 février du 1991

A confirmé le choix des pouvoirs publics pour la libéralisation du commerce extérieur en ce sens qu'il suffisait aux opérateurs d'être en possession d'un registre de commerce pour pouvoir intervenir dans le domaine du commerce extérieure .

⁵⁴Benhalima AMMOUR, le système bancaire algérien : texte et réalité, édition Dahleb, Alger, 1996, p 122

1.1.3. Par suite, la banque d'Algérie a édicté un règlement portant N°91-03 du 20 février 1991

Relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importation des biens en Algérie et de leur financement qui stipule dans se 1^{er} article que toute personne physique ou morale, régulièrement inscrite au registre de commerce peut procéder, sur simple domiciliation bancaire et sans aucun accord ni autorisation préalable, à l'importation de tous produits et marchandises qui ne font pas l'objet de prohibition ou de restriction.

Pour le financement des importations ces dernières doivent être couverts par des crédits appropriés et bénéficier au départ de pays du fournisseur, des facilités de crédit à l'exportation ou assimilées, généralement concédées pour les types de produits et les quantités comparables.

La solvabilité et la bancabilisé de l'importateur font l'objet d'appréciation de la banque domiciliataire qui peut exiger les provisions ou garanties qu'elles jugent nécessaires.⁵⁵

Les dispositions de ce règlement ont été réaménagées en date du 27 octobre 1992 par instruction N°58-92 par laquelle la durée de crédit a été amenée de 18 à 24 mois.

1.1.4. En outre

Toute importation est soumise à la formalité de la domiciliation préalable obligatoire auprès d'une banque intermédiaire agréée en Algérie, à l'exception des importations sans valeur commerciale, importation effectuées dans le cadre de garantie, les importations effectuées sous un régime douanier suspensif, les échantillons et les dons.

Le paiement des importations s'opère, à travers la banque domiciliataire, exclusivement en dinars algériens pour la contre-valeur du montant en devises de l'importation.

Le cours de la devise de paiement à appliquer à l'importateur est le cours officiel des devises (cours vente) coté quotidiennement par la banque d'Algérie.

Aussi la domiciliation bancaire et le rapatriement du produit des exportations en devises est obligatoire.⁵⁶

En raison de la démarche pragmatique imposée par une situation politique en pleine mutation ainsi que des oppositions qu'elles ont suscitées (employeur, syndicats), les réformes effectuées n'ont pas eu les effets voulus. Ainsi, parce qu'ils étaient fragmentaires, les premiers efforts

⁵⁵ Article N°6 du règlement N°91-03

⁵⁶ Règlement de la banque l'Algérie n°91-13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures et règlement n°95-07 du 23 décembre 1995 relatif au contrôle des changes.

d'ajustement structurel n'ont pas atteint leur objectif de relever sensiblement l'efficacité de l'affectation des ressources et de placer l'économie sur un sentier de croissance durable.

1.1.5. Dans le prolongement des textes ci-dessus et les périodes d'austérité survenues durant les années 1990.

Monsieur le chef du gouvernement a donné des instructions par circulaire n°625 du 18 août 1992 pour instaurer les modalités de financement du crédit documentaire.

En matière de produit et pour pouvoir bénéficier de source de financement (crédits), les opérateurs devaient se rapprocher par leurs activités des priorités de l'état (tourisme, habitat, produits agro-alimentaires, recherche en hydrocarbures...etc.)

Au début de 1994, sous l'effet d'une nouvelle baisse du prix du pétrole, de l'impossibilité de mobiliser des financements extérieurs pour ses importations et d'un niveau de service de la dette devenu insupportable, la situation de la balance des paiements a pris un tour dramatique. Face à cette crise, les autorités ont été contraintes d'arrêter un programme d'ajustement structurel (PAS), qui a reçu l'appui de FMI.

En 1994 et toujours dans le cadre de la mise en œuvre des réformes économiques et financières visant la transition vers l'économie du marché et la libéralisation du commerce extérieur, la procédure de la convertibilité du dinars a été adoptée ; en effet cette convertibilité commerciale du dinars a été entamée dès 1991, mais mise en œuvre en 1994 suivie par un marché interbancaire de change en 1996 dont l'objet est de déterminer le taux de change en fonction de l'offre et la demande sur le marché des changes ce marché interbancaire de change est venu pour supprimer le régime « fixing »(taux de change fixé).

Le 28 août 1997 la banque d'Algérie a autorisé de droit de change pour les voyages à l'étranger assurant entre autres la convertibilité du dinar.

Autrement dit, la banque d'Algérie autorisait des demandes de devises étrangères sous réserve que ces devises soient destinées à effectuer des paiements ou des transferts afférents à une transaction courantes et non à des transferts de capitaux.

1.2. Fonctionnement du secteur bancaire après les réformes :

1.2.1. Le crédit bancaire :

Le crédit d'entreprise constitue l'essentiel de l'activité de la banque. On fera la distinction entre le crédit d'investissement et le crédit d'exploitation durant cette période.

Le crédit d'investissement est soumis à une réglementation précise des autorités centrales, du plan et des finances⁵⁷ ; tout projet d'investissement d'une entreprise devra pour être financée par la banque, faire l'objet au préalable d'une décision d'investir délivrée par le ministère du plan.

La décision d'investir entraîne l'élaboration d'un plan de financement du projet, arrêté par le comité directeur de la banque Algérienne de développement (BAD) et formalisé par une décision de financement prise par le ministère des finances.

Pour ce qui est du crédit d'exploitation, la banque arrête, dans le cadre d'un plan de crédit annuel, les montants et la nature des crédits (escompte de papier commercial, découvert, crédit par signature) correspondants aux besoins du programme de production de l'entreprise.

Le schéma de financement qui est paradoxalement basé sur les critères de pure orthodoxie financière, n'a évidemment pas fonctionné normalement en raison des déficits cumulés d'années en année des entreprises.

Le crédit d'entreprise s'est transformé en découvert permanent et illimité. La aussi insolvabilité de l'entreprise et obligation de financement par la banque ont totalement dénaturé le fonctionnement de la relation banque-entreprise, relation qui à été déviée vers une gestion formelle des procédures et un contrôle tatillon des dépenses.

En effet, on peut considérer que les banques bénéficient de manière implicite de la « garantie de l'état » pour les prêts aux entreprises publiques, avec cette particularité que les règles de cette garantie n'ont jamais été clairement définies.

De ce fait, l'appréciation du risque s'est transformée en 'gestion bureaucratique des procédures prescrites par la réglementation'.

⁵⁷ Farouk bouyacoub, l'entreprise et le financement bancaire, édition Casbah, Alger, 2000, page 303

Cependant, pour le risque lié aux entreprises privées, la banque garde la maîtrise de son pouvoir d'appréciation. Mais par rapport au total des engagements, le crédit au secteur privé est resté très marginal et n'a jamais dépassé 5% de l'ensemble des crédits accordés au cours des deux décennies 70 et 80.

1.2.2. Le réescompte banque centrale :

Le réescompte de l'institut d'émission constitue une source d'appoint indispensable à l'équilibre financier des banques. Les banques bénéficient de l'automatisme du réescompte banque centrale pour les effets représentatifs des crédits d'investissements à moyen terme.

Le crédit bancaire d'exploitation n'est cependant réescomptable que partiellement sur la base de critères normatifs imposés par la banque centrale, cette dernière d'admettant au refinancement que les crédits dits 'sains'.

1.2.3. L'encouragement du commerce extérieur :

Dans le cadre de l'encouragement des échanges commerciaux, en 2002 la banque d'Algérie a mis en place un dispositif qui permet aux opérateurs économiques de droit algérien qui envisagent d'installer une représentation ou d'investir à l'étranger en vue d'exercer une activité complémentaire à leurs activités de biens et de services en Algérie de réaliser cette opération en toute liberté sous réserve de saisir le conseil de la monnaie et du crédit par une demande formulée par le responsable dûment habilité⁵⁸, à l'effet d'obtenir l'autorisation du conseil de la monnaie et du crédit, les dispositions de ce règlement ont été renforcées par celles de l'ordonnance du 19 juillet 2003⁵⁹ dont le but est de libérer le commerce extérieur tout en respectant des formalités administratives particulières à certains produits comme le précise l'article 3 de la même ordonnance « les importations et les exportations de produits touchant à la santé humaine et animale, à l'environnement, à la protection de la faune et de la flore, à la préservation des végétaux et au patrimoine culturel, peuvent être soumis à des mesures particulières... », dans le processus de l'accord des facilitations réglementaires au profit des opérateurs économiques, l'an 2007 et le 3 (trois) du mois de février, la banque d'Algérie a promulgué un règlement dont l'objet

⁵⁸ Règlement N°2002-01 du 17 février 2002 fixant les conditions de constitution de dossier de demande d'autorisation d'investissement et/ou d'installation de bureau de représentation à l'étranger des opérateurs économiques de droit Algérien.

⁵⁹ Ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations.

était de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transfert de et vers l'étranger liées à ces transactions ainsi que les droits et obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.

L'article N°3 de : ce règlement prévoit que les paiements et transferts afférents aux transactions internationales courantes sont libres. Ils s'effectuent par les intermédiaires agréés.

L'article 30 du dit règlement :

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

L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération.

La domiciliation bancaire d'une exportation de marchandises ou services consiste :

- Pour un exportateur résident à faire choix, avant la réalisation de son exportation, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation en vigueur ;
- Pour une banque, intermédiaire agréé à faire immatriculer auprès des guichets un contrat d'exportation de biens et de services et à ce titre elle s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour le compte d'un exportateur les opérations et les formalités prévues par la réglementation en vigueur.

L'exportateur se fait ouvrir un dossier de domiciliation en présentant à une banque intermédiaire agréé l'original et deux copies du contrat commercial ou de tout autre document en tenant lieu. Après vérification de concordance entre l'original et les copies, une de ces dernières revêtue du numéro du dossier de domiciliation et du cachet de la banque lui est restituée. Le contrat d'exportation hors hydrocarbures peut être établi au comptant ou à crédit.

Les transferts en devises sont réalisés dans le respect de la législation et la réglementation en vigueur, conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les règles et usages internationaux.

2. les risques liés au financement du commerce International

Les risques dans le commerce international sont les principaux obstacles à sa croissance. Le commerce international a été un sujet très débattu. L'augmentation du marché des exportations est très bénéfique pour une économie, mais d'autre part l'augmentation des importations peut être une menace pour l'économie de ce pays. Il y a lieu donc de trouver le juste équilibre entre le libre-échange et le protectionnisme.

Le commerce international est typiquement plus coûteux que le commerce intérieur. Il y a un certain nombre de raisons telles que, les tarifs, les couts de transaction, le coût du transport et des retards, les coûts liés à des différences dans le système juridique. Les facteurs de production comme le travail et le capital sont plus mobiles sur le territoire du pays que dans d'autres pays. Le commerce international est limité à l'échange de biens et de services.

Il ne favorise pas l'échange des facteurs de production, qui peut être plus avantageux dans certains cas. L'évaluation des risques dans le commerce international joue un rôle important dans le choix des modes de paiement à utiliser pour le règlement entre l'acheteur et le vendeur.

Les risques dans le commerce international peuvent être répartis en vertu de plusieurs types, tels que :

2.1. Les risques économiques :

Il englobe les risques qui relèvent du monde économique ou réel tels que :

- Risque de concession en matière de contrôle économique ;
- Risque d'insolvabilité de l'acheteur ;
- Le risque de non-acceptation ;
- Risque de défaut prolongé à savoir l'échec de l'acheteur de payer le montant dû au bout de six mois à compter de la date d'échéance ;
- Risque de taux de change.⁶⁰

⁶⁰ GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, les opérations bancaires à l'international, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123

2.2. Les risques politiques

Ce sont les risques qui impactent l'environnement immédiat de l'entreprise et qui peuvent modifier substantiellement l'environnement concurrentiel et le modèle économique lui-même, tels que :

Le risque de non-renouvellement des licences d'importation et d'exportation.

- Risques dus à la guerre.
- Risque de l'imposition d'une interdiction d'importation après la livraison de la marchandise.
- Abandon de la souveraineté politique

2.3. Le risque pays

Le risque pays recouvre les différents facteurs, notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un pays étranger, tels que:

- Changements dans les politiques du gouvernement ;
- Modification de la réglementation des changes ;
- Le manque de devises étrangères ;
- Les embargos sur le commerce international.

2.4. Les risques commerciaux

Ils recouvrent le non-respect des engagements contractuels et le risque D'insolvabilité donc le risque de non-paiement de sa créance financière est lié à :

- L'absence de garanties bancaires ;
- Le défaut de paiement de l'acheteur ;
- L'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité des Marchandises.⁶¹

⁶¹ GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, op. Cit, p.126

2.5. Autres risques

Il existe aussi d'autres risques qui peuvent venir entraver l'opération de commerce extérieur, tels que :

- Les différences culturelles, par exemple, dans certaines cultures, on considère le paiement d'une prime pour aider à la négociation est absolument légale ;
- Manque de connaissance des marchés étrangers ;
- Les barrières linguistiques ;
- Inclinaison par rapport à des associés d'affaires de corruption ;
- La protection juridique pour rupture de contrat ou de non-paiement est faible ;
- Effets de l'environnement commercial imprévisible et taux de change fluctuant ;
- Risque souverain - la capacité du gouvernement d'un pays à rembourser ses dettes ;
- Des risques naturels - en raison de divers types de catastrophes naturelles, qui ne peuvent être prévues à l'avance

Section 3 : impact des contingences sur la rentabilité bancaire et mesure prise par les banques pour minimiser les risques.

1. Impact des contingences sur la rentabilité bancaire

1.1. Crises Économiques et Rentabilité Bancaire

Les crises économiques sont des événements majeurs qui peuvent perturber l'ensemble du système financier et avoir un impact significatif sur la rentabilité des banques. Les périodes de récession, de dépression ou de crises financières peuvent entraîner des conséquences graves pour les institutions bancaires, tant du point de vue des actifs que des passifs. Cette sous-section examine comment les crises économiques affectent la rentabilité des banques et les mécanismes par lesquels ces impacts sont générés.⁶²

Les crises économiques augmentent généralement le risque de défaut de paiement des

⁶² Smith, J., Johnson, L., & Lee, R. (20XX). The Impact of the 20XX Financial Crisis on Bank Profitability: A Comparative Study. *Journal of Banking and Finance*, 40(8), 156-167.

Emprunteurs, ce qui se traduit par une augmentation des prêts non performants dans les bilans des banques. Les banques doivent alors constituer des provisions pour pertes de crédit, ce qui réduit leurs bénéfices nets. Parallèlement, la demande de crédit peut chuter, entraînant une baisse des revenus d'intérêts issus des prêts accordés. En outre, les actifs des banques, tels que les investissements et les titres de créance, peuvent subir une dépréciation lorsque les marchés financiers sont en baisse, impactant également les résultats financiers des banques.⁶³

1.2. Fluctuations des Taux d'Intérêt et Rentabilité Bancaire

Les taux d'intérêt jouent un rôle essentiel dans la détermination de la rentabilité des banques. Les variations des taux d'intérêt peuvent affecter à la fois les revenus et les coûts des banques, influençant ainsi leurs marges bénéficiaires. Lorsque les taux d'intérêt diminuent, les banques peuvent voir leurs revenus d'intérêts provenant des prêts et des investissements diminuer, ce qui réduit leurs marges bénéficiaires. D'un autre côté, une augmentation des taux d'intérêt peut entraîner des coûts de financement plus élevés pour les banques, ce qui a également un impact sur leur rentabilité.⁶⁴

Pour faire face à ces fluctuations, les banques adoptent généralement des stratégies de gestion des risques pour atténuer l'impact des changements de taux d'intérêt. Certaines banques utilisent des instruments financiers dérivés, tels que les swaps de taux d'intérêt, pour se protéger contre le risque de taux d'intérêt, tandis que d'autres ajustent leurs offres de produits et services pour s'adapter à l'environnement de taux d'intérêt en évolution.⁶⁵

2. Les mesures prise par les banques pour minimiser les risques

Dans un environnement financier complexe et en constante évolution, les banques sont exposées à divers risques qui peuvent affecter leur stabilité et leur rentabilité. Pour faire face à ces risques, les institutions bancaires mettent en place des stratégies et des mesures de gestion des risques visant à prévenir les pertes potentielles et à renforcer leur résilience. Cette section examine les principales mesures prises par les banques pour minimiser les risques auxquels elles sont confrontées.

⁶³ Peterson, A., & Brown, D. (20XX). Crises and Bank Performance: Lessons from the 20XX Recession. *International Journal of Economics*, 32(6), 789-802.

⁶⁴ Brown, A., Wilson, D., & Anderson, M. (20XX). Interest Rate Fluctuations and Bank Profitability: Evidence from XYZ Country. *Journal of Finance and Banking*, 25(4), 567-578.

⁶⁵ Davis, C., & Garcia, R. (20XX). Managing Interest Rate Risk and Its Impact on Bank Profitability. *Journal of Risk Management*, 15(2), 201-215.

2.1. Diversification des Portefeuilles :

La diversification est une stratégie clé utilisée par les banques pour réduire leur exposition aux risques spécifiques. En diversifiant leurs portefeuilles de crédit et d'investissement, les banques évitent de concentrer leurs risques sur un seul secteur ou une seule région. Cette approche réduit la vulnérabilité des banques aux chocs économiques ou sectoriels, car les pertes potentielles dans un domaine peuvent être compensées par les gains réalisés dans d'autres domaines. Cependant, la diversification nécessite une analyse approfondie des risques pour éviter de créer de nouvelles vulnérabilités.

2.2. Évaluation Rigoureuse du Risque de Crédit :

Le risque de crédit est l'un des risques les plus importants auxquels les banques sont confrontées. Pour minimiser ce risque, les banques effectuent une évaluation rigoureuse des emprunteurs potentiels avant d'accorder des prêts. Cela comprend l'analyse des antécédents de crédit, des flux de trésorerie, de la solvabilité et de la capacité de remboursement des emprunteurs. Des modèles statistiques sophistiqués sont souvent utilisés pour évaluer le risque de crédit et déterminer les provisions nécessaires pour couvrir les pertes potentielles.

2.3. Gestion Active des Risques de Liquidité :

La gestion des risques de liquidité est essentielle pour assurer la stabilité financière des banques. Les banques s'efforcent de maintenir des niveaux adéquats de liquidités pour faire face aux retraits de fonds des clients et aux autres besoins de liquidités. Cela implique une surveillance régulière des actifs et des passifs, ainsi que la mise en place de mécanismes de financement d'urgence pour faire face à d'éventuels stress de liquidité.

2.4. Gestion des Risques de Taux d'Intérêt :

Les fluctuations des taux d'intérêt peuvent avoir un impact significatif sur la rentabilité des banques. Pour minimiser les risques de taux d'intérêt, les banques utilisent des instruments financiers dérivés, tels que les swaps de taux d'intérêt, pour se protéger contre les variations des taux. De plus, certaines banques ajustent leur profil d'actifs et de passifs pour atténuer les effets des changements de taux d'intérêt.

2.5. Conformité Réglementaire :

Les banques se conforment aux réglementations imposées par les organismes de réglementation pour minimiser les risques opérationnels et de conformité. Cela inclut la mise en place de contrôles internes robustes, la surveillance des activités à risque, la formation du personnel sur les règles et réglementations en vigueur, et la communication transparente avec les régulateurs.

Conclusion

En résumé, le financement du commerce extérieur est crucial pour améliorer les échanges internationaux et donner aux entreprises la sécurité de s'engager dans des transactions d'importation. Les importateurs et les exportateurs peuvent sécuriser les paiements et réduire les risques financiers en utilisant des outils comme le crédit documentaire.

Malgré ces mesures de financement, les activités d'importation restent sujettes à des risques. Les importateurs peuvent rencontrer une variété de problèmes, notamment des risques liés aux fluctuations des taux de change aux problèmes logistiques et de qualité des marchandises. De plus, les risques politiques et économiques associés aux relations internationales peuvent accroître l'incertitude dans le commerce international.

Les entreprises doivent adopter des stratégies appropriées pour gérer ces risques de manière efficace. Il est possible de réduire l'impact des risques sur les opérations d'importation en mettant en place une gestion rigoureuse des flux de trésorerie, en diversifiant les sources d'approvisionnement et en établissant des liens solides avec des acteurs du commerce international.

De plus, l'utilisation d'instruments financiers tels que les contrats à terme ou les options de change peut aider les importateurs à être protégés des fluctuations des taux de change imprévisibles.

Pour évaluer les risques potentiels et prendre des décisions éclairées en matière d'importation, il est essentiel d'avoir une connaissance approfondie des conditions politiques, économiques et réglementaires des pays partenaires.

Finalement, le financement du commerce extérieur et la gestion des risques associés aux opérations d'importation sont des domaines complexes et dynamiques. Les entreprises peuvent maximiser les opportunités du commerce international tout en réduisant les risques en adoptant une approche prudente, combinée à une planification stratégique et à une surveillance continue.

Chapitre III :

**La pratique des techniques de
financement du commerce extérieur au
sein de la banque CPA agence 111**

Section 01 : Présentation générale de la Banque CPA

BOUIRA

Introduction :

Le crédit populaire d'Algérie est l'une des principales banques algériennes. Elle a pour mission d'assurer le financement des opérations bancaires, la réception des dépôts publics, l'octroi de crédits sous toutes ses formes et la mobilisation de crédits extérieurs, la gestion des moyens de paiements (carte CIB carte visa)

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

- La première section se consacre à la présentation générale de la banque CPA BOUIRA
- Dans la deuxième section s'intéresse au rôle et à l'organisation des services du commerce extérieur
- Etude de cas (remise documentaire)

1. Présentation de la banque CPA

Aux termes de ses statuts, le CPA est une banque commerciale, elle a pour mission de promouvoir l'activité économique du pays, et ce par la réception des dépôts des ménages et l'octroi de toutes formes de crédits (immobilier investissement exploitation et consommation) et le financement de commerce extérieur (Crédit documentaire , remise documentaire , transferts.....)

Par ailleurs, concernant son activité sur le marché des capitaux, particulièrement sur le marché obligataire, le CPA a été accompagnateur et teneur de compte conservateur de titres au profit de plusieurs entreprises émettrices d'obligations comme ALGERIE TELECOM, SONELGAZ, et AIRALGERIE. Elle participe majoritairement dans le capital de trois filiales qui sont la société de leasing Adjar, la société de transport de fonds et de gardiennage AMNA et le CPA-Print.

Concernant l'activité internationale, la banque traite toutes les opérations du commerce

Extérieur (domiciliation, transfert libre, remise documentaire et crédit documentaire)

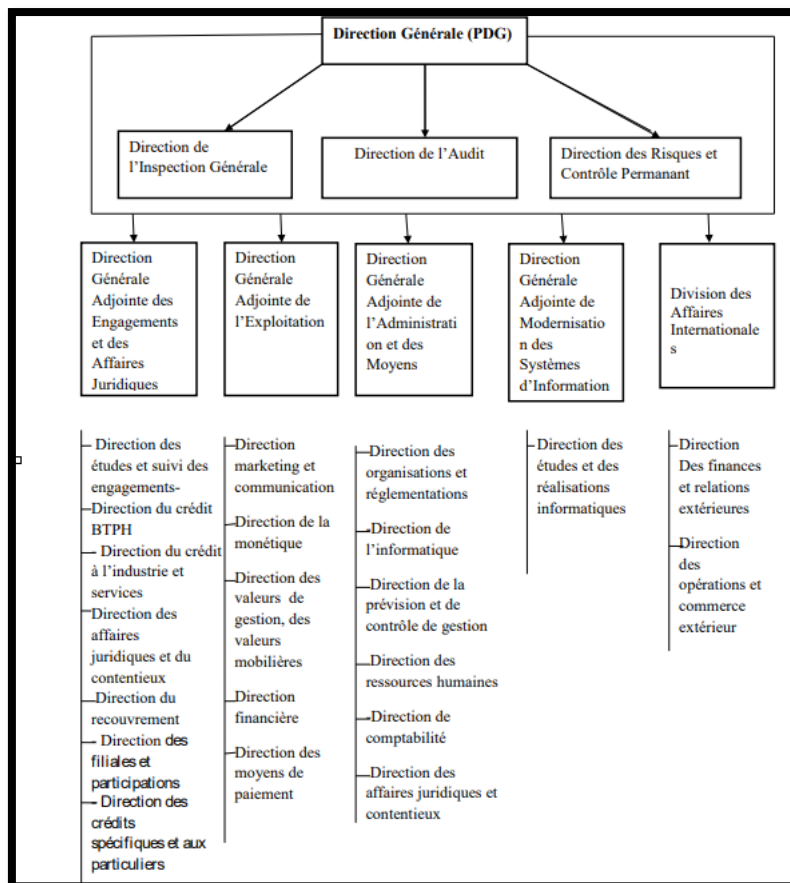
Et participe à la mise en place de lignes de crédit extérieur et des garanties internationales en faveur de sa clientèle.

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

Actuellement le CPA couvre l'ensemble du territoire national avec 159 agences coiffées par 15 groupes d'Exploitations.

L'agence CPA de Bouira (agence 111 Bouira) est une banque commerciale, compte actuellement dans son effectif 28 employés, son siège social immeuble CPA Gare Routière ,Bouira, Algérie, Elle est chargée d'accomplir toutes les opérations normalement traitées par une banque commerciale dans les limites des pouvoirs qui lui sont délégués. Pour cela, elle est subdivisée en structures homogènes qui correspondent à son activité et aux missions qui lui sont assignées.

Figure 2 : Organigramme de CPA en 2016



Source: document CPA

2. L'histoire du CPA

Le CPA est créé en 1966, il reprend, dans un premier temps, les activités de cinq banques populaires étrangères : la Banque Populaire Commercial et Industrielle d'Alger, la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Oran, la Banque Populaire Commerciale et Industrielle de Constantine, la Banque Populaire Commerciale et Industrielle de Sétif, et la Banque Populaire Commerciale et Industrielle de Tlemcen.

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

Industrielle de Constantine, la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Annaba, la Banque Populaire du Crédit d'Algérie.

Dans le second temps, à partir de 1967, le CPA reprend les activités de la Banque Algérie-Misr, de la Société Marseillaise de Crédit en Algérie, de la Compagnie Française de Crédit et de Banque, de la Banque Populaire Arabe. En 1985, le CPA, par cession d'actifs ; 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89 000,00 comptes clientèles, donna naissance à la BDL. Avec l'abrogation des textes antérieurs relatifs à la gestion socialiste des entreprises, et la promulgation de la loi 90.10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit, le CPA est devenu Entreprise Publique Économique opérant dans des spécialisations.

Depuis 1966, et en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'État, les banques publiques économiques sont placées sous la tutelle du Ministère des Finances.

Le 07 Avril 1997, le CPA a obtenu son agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit, par la loi sur la monnaie et le crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée après la BNA.

Aux termes de ses statuts, le CPA est une banque commerciale et, elle a pour

Mission de promouvoir le développement du BTPH, des secteurs de la santé et du

Médicament, du commerce et de la distribution, de l'hôtellerie et du tourisme, des médias, de la PME/PMI et de l'artisanat. Après la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une Entreprise Publique Économique par actions.

La Banque était éligible à la privatisation, une première fois en 2002 et une seconde fois en 2007. Les deux initiatives n'ont pas abouti. L'État s'était ravisé, lors de la première opération, en raison du prix de cession jugé trop bas et, lors de la seconde tentative, en raison de la crise financière et bancaire internationale qui risquait d'impacter défavorablement la privatisation du CPA.

En 2005, l'activité de la Banque, a été marquée par l'externalisation de quelques Activités secondaires à des entreprises spécialisées. Le gardiennage, la sécurité et le transport de fonds ont été confiés à la société interbancaire AMNAL. Les travaux d'impression avaient pour leur part été confiés à CPA-PRINT.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

crédits de banque. Il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital de toute entreprise, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions,...

Tableau°01 : les opérations de crédits de banque

Année : 1966	15Millions DA
Année : 1983	800Millions DA
Année : 1992	5.6MilliardsDA
Année : 1994	9.3MilliardsDA
Année : 1996	13.6MilliardsDA
Année : 2000	21.6MilliardsDA
Année : 2004	25.3MilliardsDA
Année : 2006	29.3MilliardsDA
Année : 2010	48MilliardsDA

Source: WWW.cpa-bank.dz

3. Présentation de la banque CPA Agence 111 BOUIRA

L'agence CPA Bouira 111 est une agence principale de première catégorie rattachée au groupe d'exploitation de Tizi Ouzou 827 du CPA, Elle est considérée comme l'agence chef-lieu de la wilaya de Bouira.

Son organisation est subdivisée en structures homogènes découlant de ses activités et des objectifs qui lui sont assignés. Elle est dotée d'un comité de crédit, présidé par le directeur d'agence et composé des membres suivants : le directeur adjoint, ainsi que les chefs de service.

Ce comité est chargé de donner un avis favorable ou défavorable sur les dossiers de crédits demandés au sein de cette agence.

4. Organigramme de la banque CPA Agence 111

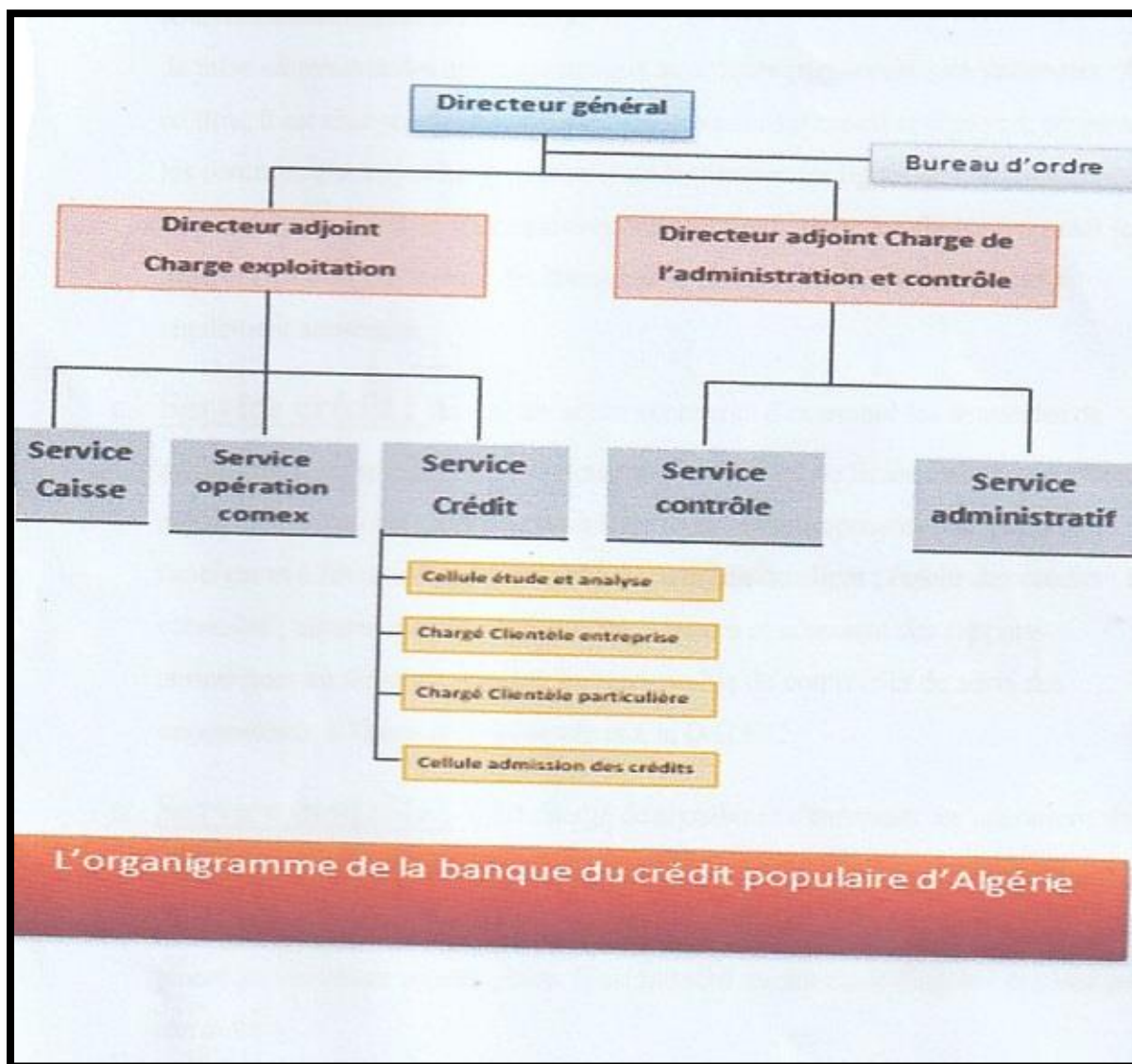
L'organisation de la banque comprend l'assemblée Générale des Actionnaires, le conseil d'administration, la présidence Direction Générale, le cabinet du PDG, le Secrétariat Général, onze (11) Divisions et la Direction de l'Organisation et de la Réglementation placée sous l'autorité directe du président directeur Général, Elle comprend, également, des organes

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

d'aide à la prise de décision, d'assistance à la gestion et de coordination des activités.

Source: <https://fr.wikipedia.org>

Figure n°03: diagramme de la banque CPA agence 111 Bouira



Source: Document interne du CPA

5. Les services de la banque CPA agence 111 Bouira

5.1. Service caisse :

Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose. Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

compte à compte, de suivre le traitement des comptes de la clientèle et de remplir les tâches administratives qui lui incombent. Le service caisse regroupe généralement deux opérations : les opérations réalisées au guichet et les opérations hors guichet.

5.2. Service crédits :

Le service crédit est chargé d'examiner les demandes de crédit, d'évaluer les risques et de présenter les options de financement au comité de crédit. Ses tâches consistent à rassembler toutes les composantes nécessaires à l'analyse et à l'évaluation de la demande de crédit du client, établir des crédits, les périodiques au directeur général, au responsable du contrôle et du suivi des engagements, à l'inspection générale et à la D.G.E.C

5.3. Service opération commerce extérieur :

Sa responsabilité est de réaliser les opérations de mise en relation des clients nationaux avec leurs partenaires internationaux. Aux contrats, d'octroyer les garanties et de rechercher les lignes de crédit externes en liaison avec la direction du commerce international. Aider les clients à monter leur dossier financier ; effectuer des transactions internationales dans les limites également autorisées.

5.4. Service contrôle :

Il est chargé de signaler et d'examiner les opérations de chaque compartiment et résoudre les erreurs, en alerter les autres et surveiller leur résolution, s'assurer que toutes les opérations sont enregistrées et que toutes les pièces justificatives sont en place. Il est rattaché au directeur d'agence et placé sous son autorité.

5.5. Service administratif :

Il a pour missions d'élaborer le budget et de s'assurer de son exécution.

- Gérer les dossiers individuels du personnel
- Assurer que les taxes et les primes d'assurance sont payées à temps
- Créer des comptes rendus pour la hiérarchie de la banque algérienne et les unités de contrôle.

Section 02 : rôle et organisation du service commerce extérieur
Les opérations de commerce extérieur

1. Domiciliation à l'importation

1.1. Définition de la domiciliation à l'importation: C'est l'opération qui consiste en l'immatriculation (numéro d'enregistrement) des factures ou contrats commerciaux afférents aux opérations d'importation effectuées par un client.

La domiciliation est matérialisée par un cachet apposé sur les factures ou les contrats commerciaux.

1.2. Documents ou informations à recevoir:

- Facture proforma ou contrat commercial
- Engagement de ne pas revendre (activité production) ou la taxe de domiciliation (revente en l'état) .
- Demande de domiciliation.
- Lettre d'engagements d'importation.

1.3. Contrôle :

- Vérifier la conformité des documents
- Vérifier la conformité de l'importation par rapport aux produits autorisés à l'importation
- Vérifier que la lettre d'engagements d'importation est dûment signée par le client et qu'elle comporte l'avis du Directeur d'agence dans la limite de la délégation de l'agence ou sur la base d'une autorisation de crédit
- S'assurer que les prix unitaires figurant sur les factures n'est pas manifestement fantaisistes et exagérément minorés

1.4. Traitements:

- Etablir l'attestation de domiciliation
- Remettre au client une copie (feuillet n°1, couleur jaune) de l'attestation de domiciliation le jour de son établissement
- Transmettre une copie de bordereau de domiciliation jointe par une copie de la facture au service contrôle.
- Conserver une copie de l'attestation de domiciliation dans le dossier domiciliation
- Apposer le cachet de Domiciliation-Import sur, les factures proforma et/ou les contrats commerciaux

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

- Enregistre dans le répertoire-import trimestriel les informations suivantes:(la date du jour de domiciliation, le montant en devises de la facture ou du contrat, la nature de l'opération, le nom de l'importateur algérien, le nom du fournisseur, le numéro de domiciliation import)

- Ouvrir une fiche de contrôle FDI qui comporte (le montant en dinars, le montant en devises, les tarifs douaniers, le pays d'origine, la date contrat ou facture, le nom du fournisseur, le numéro du guichet domiciliaire, le numéro de domiciliation complet, la date d'ouverture de la FDI)

- Classer les copies originales des factures dans le dossier
- Remettre aux clients les autres copies
- Débiter le client des frais de domiciliation selon les conditions générales de banque

2. Domiciliation à l'exportation

2.1. Définition de la domiciliation à l'exportation : C'est l'opération qui consiste en l'immatriculation (un numéro d'enregistrement) des factures ou contrats commerciaux afférents aux opérations d'exportation effectuées par un client.

La domiciliation est matérialisée par un cachet apposé sur les factures ou les contrats commerciaux

2.2. Documents ou informations à Recevoir

- Factures définitives ou Contrats commerciaux
- Demande de domiciliation bancaire
- Autorisation d'exportation de la banque d'Algérie (pour certains produits ex banane)
- Engagement de rapatriement (180 jours)

2.3. Contrôles

- Vérifier la conformité des documents
- Vérifier la conformité de l'exportation par rapport aux produits autorisée à l'exportation

2.4. Traitements

- Apposer le cachet de Domiciliation-Export sur les Demande de domiciliation bancaire, les factures définitives ou les contrats commerciaux

- Enregistrer sur le Répertoire-Export trimestriel les informations suivantes (la date du jour de la domiciliation, le montant en devises, la nature de l'opération, le nom de l'exportateur, le nom de l'importateur, le pays destinataire, le numéro de domiciliation export)

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

- Ouvrir une fiche de contrôle-Export CT ou MT (montant en dinars, montant en devises, les tarifs douaniers, le pays d'origine, date contrat ou facture, le nom du fournisseur, le numéro du guichet domiciliaire, le numéro de domiciliation complet, la date d'ouverture)

- Classer les copies originales des factures
- Remettre aux clients l'attestation de domiciliation
- Débiter le client des frais de domiciliation selon les conditions générales de banque

3. Apurement des Dossiers de domiciliation import/export

3.1. Définition de l'apurement des dossiers de domiciliation : C'est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux (la facture définitive), douaniers (le D10 en d'importation et le D11 en cas d'exportation) et financiers (F04 en cas d'importation et F104 en cas d'exportation) permettant de s'assurer que les opérations d'importation et d'exportation ont été réalisées conformément à la réglementation en vigueur (montants, délais, dédouanement, transfert rapatriements)

3.2. Documents ou informations à recevoir

- Factures définitives domiciliées à l'import ou export ou contrat commercial domicilié à l'importation ou exportation Déclaration douanière-export ou import (D10/D11)
- Formules de règlement-import ou export (F4/F104)

3.3. Contrôles

- Vérifier la conformité des documents reçus par rapport aux FDI correspondantes

3.4. Traitements

a. Apurement des dossiers de domiciliation à l'importation

- Enregistrer les règlements effectués sur la Fiche FDI (annexe,,,) et apposer la signature du responsable d'Agence
- Procéder à l'imputation Bancaire et Douanière sur le système Delta V7
- Apurer le dossier en question si la F4 et le D10 reçus

NB Dans la phase d'apurement deux cas de figures peuvent se manifester sur les dossiers traités :

- ✓ 1^{ER} cas : La F4 Annoté reçue et le D10 ne se figure pas sur le portail CNIS

Le dossier sera déclaré en excédent de règlement une copie de dossier à la banque d'Algérie

- ✓ 2^{eme} cas : La F4 Annoté non reçue et le D10 se figure pas sur le portail KNISS Le

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

dossier sera déclaré en insuffisance de règlement une copie de dossier a la banque d'Algérie

b. Apurement des dossiers de domiciliations à l'exportation :

- Enregistrer les rapatriements reçus sur la FDI
- Procéder à l'imputation Bancaire et Douanière sur le système Delta V7
- Procéder trimestriellement au contrôle financier des exportations. A ce niveau trois cas

peuvent se présenter :

Dossier apuré : Le D6 et la F104 bis reçus

Dossier en excédent de rapatriement: 104 bis non et D6 non reçu

Dossier en insuffisance de rapatriement: D6 reçu et F104 bis non

- Enregistrer les deux cas: insuffisance et excédent de rapatriement sur la FDI
- Etablir une liste des dossiers en excédent et d'insuffisance de rapatriement
- Etablir un récapitulatif des dossiers ouverts
- Transmettre la liste en insuffisance ou en excédent de rapatriement à la banque d'Algérie

Source: documents internes de l'agence CPA 111 Bouira

Section 03: Étude d'un cas d'importation (remise documentaire)

1. Étude d'un cas d'une importation par une Remise documentaire (Remdoc a vue)

Dans ce cas pratique nous avons traité

1.1. Remise documentaire

La Remise Documentaire est un moyen de paiement à l'international par laquelle un exportateur (vendeur) confie à sa banque des documents avec pour instruction de ne les remettre à l'importateur (acheteur) que contre paiement ou acceptation d'effets.

Soumis aux « Règles uniformes relatives aux encaissements » brochure 522 de la CCI

La Remise Documentaire est utilisée généralement quand la relation commerciale entre le vendeur et l'acheteur est régulière et qu'une confiance réciproque s'est créée.

Dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires

De leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

1.2. les intervenants:

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

a. l'exportateur (le donneur d'ordre) :

il s'agit du vendeur qui rassemble les documents et les transmet à la banque avec l'ordre d'encaissement.

b. La Banque l'export (remettants) :

Elle reçoit les documents de l'exportateur vendeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement selon les instructions reçues par l'exportateur.

c. l'importateur (l'acheteur) :

C'est à lui que les documents seront présentés pour paiement ou acceptation.

d. la banque de l'importateur (présentatrice) :

Elle s'occupe de l'encaissement ou de l'acceptation par le tiré conformément aux instructions reçues de la banque de l'exportation.

1.3. Déroulement de la remise documentaire au niveau du CPA AGENCE DE BOUIRA

1.3.1. La réception et la vérification des documents :

A la réception des documents émis par la banque remettante, le préposé au service doit vérifier tous les documents qui doivent correspondre avec le bordereau du correspondant, dans notre cas :

a. La facture commerciale ;

- Le donneur d'ordre et le bénéficiaire (qui doit être domicilié à l'agence CPA BOUIRA)
- L'adresse du bénéficiaire et le NIF
- Désignation de la marchandise sa quantité et son prix unitaire
- La facture doit être numérisé et daté
- La signature de donneur d'ordre la facture

Le Titre de transport (dans notre cas c'est le connaissement ou B/I)

- Les ports de chargement et de déchargement sont-ils mentionnés
- Les noms et adresses du destinataire ou de la partie «à l'ordre»
- La désignation de la marchandise et son poids
- La signature de la compagnie de transport ou son agent

e. Les documents annexes :

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

- Note de poids,
- liste de colisage,
- certificat d'origine, (elle doit être signée par la chambre du commerce du pays exportateur)
- certificat de contrôle qualité et/ou inspection,
- certificat sanitaire ou phytosanitaire (produits agricoles),
- certificat d'analyse laboratoire (produits chimiques, matières 1^{ère}, agricole),

1.3.2.L'entrée au portefeuille de l'agence (portefeuille import)

le préposé au service saisie le dossier remise documentaire sur le système qui établie une référence propre au dossier qui sera mentionnée sur la chemise et édite un avis reprenant toutes les caractéristiques du dossier.(PTIXXXXXX)

Lorsque le client se présente au service, on lui remet les documents : factures définitive domiciliée, connaissance original...le client donne ordre de virement pour paiement qui sera conservé par l'agence.

Sur le système, rubrique transactions/virements, on passe les écritures comptables suivantes (blocage de provision) :

Débit : Client : 4 590 000 DA

Crédit : Dépôt de garantie pour transfert : 4 590 000 DA

Un avis de débit sera remis au client.

1.3.3. Ladomiciliation de la facture

Au niveau de la CPA, agence N° 111 l'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une représentation des documents par l'importateur auprès de sa banque. Après l'acceptation de la demande (avis d'acceptation du service prédom de la DOPEX) ; l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation :

A	B	C	D	E	F	G	H
Code de La Wilaya	Code de La Banque	Code de L'agence	L'année	Le Tri mestre	La nature De L'opération	Le Numéro L'ordre	Code de Monnaie
15	04	04	2021	1	10	00001	EUR

a. La constitution de la commission de domiciliation:

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

ladomiciliationen effectuant les écritures suivantes:

Tableau°02 : la constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commissiondedomiliation (fixe)	3000DZD
Taxe19%	570DZD
Totalcommissiondomiciliation(TTC)	3570DZD

1.3.4.La remise des documents au client et Lerèglement de la REMDOC:

Après la domiciliation et la constitution de la provision (contre valeur en DA) dans un compte interne 483xxxxxxx appelé dépôt de garantie pour REMDOC.(Un avis de débit sera remis au client.).le client se présente au service, pour récupérer les documents : factures définitive domiciliée, connaissance original...le client donne ordre de virement pour paiement qui sera conservé par l'agence

Ensuite Sur le système : Remdoc/Portefeuille étranger, et dans : gestion des règlements, on saisie les informations nécessaires, le système édite alors un avis de règlement et de paiement de la remise documentaire.

Etablir un MT100 et formule 4 en 4 exemplaires qui seront transmis à la DPEX (3 exemplaires chacun, facture définitive domiciliée, engagement d'importation, bordereau du correspondant et l'avis de règlement).

A réception des documents par la DOPEX, elle rappelle l'événement sur système et apporte les modifications nécessaires (banque correspondante), et procède au règlement auprès de la Banque d'Algérie après vérifications des documents transmis.

La Banque d'Algérie débitera le compte CPA à son niveau du montant total au cours réel par le crédit du compte correspondant.

Le dossier Remdoc est soldé une fois la différence de change a été constatée.

2. Tableau°03 : Lacomptabilisation delacommissiondetransfertU(DZD)

Désignation	Montant(DZD)
Fraisacquisitif (6806,52*160,4325)	1 091 987,02
FraisSwift	3000
Commissionbanquealgérienne (1/1000)	1 091,98
TVA19%	777,48
TOTAL	1 096 856,48

Source: réalisépar moi-mêmeàpartir des données.

1.3.5. L'apurementdudossier:

L'agentchargedel'apurement dudossier parlavérification de:

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

- Facturedéfinitive
- Documentdetransport
- Swift
- Formule4
- Documentdedouane(D10).

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier etenvoieunedéclaration d'apurement àlabanqued'Algérie.

Conclusion:

Chapitre III la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sein de la banque CPA agence 111

La Banque CPA propose la remise documentaire, une méthode de paiement largement utilisée dans le commerce extérieur en Algérie.

Nous avons examiné en détail le processus de remise documentaire, ainsi que ses avantages et inconvénients pour les exportateurs et les importateurs.

Nous avons découvert que la remise documentaire présente des avantages importants, tels que la sécurité pour les deux parties, l'efficacité dans le traitement des paiements internationaux et la flexibilité dans les termes de paiement convenus.

Elle comporte également des risques, tels que le non-paiement en cas de non-conformité des documents et les coûts de gestion des documents.

La remise documentaire est un outil utile pour faciliter le commerce extérieur en Algérie, mais les exportateurs et les importateurs doivent être conscients des implications et des procédures afin de maximiser les avantages tout en réduisant les risques.

Ce chapitre a amélioré notre compréhension de cette méthode de paiement et souligné son importance pour le commerce international en Algérie.

Les chapitres suivants examineront d'autres aspects du commerce extérieur et les services que la Banque CPA offre aux entreprises dans leurs opérations internationales.

Conclusion générale

Conclusion générale

En conclusion, après avoir analysé en profondeur le commerce extérieur en Algérie, il est évident que ce secteur joue un rôle crucial dans l'économie du pays. L'Algérie est riche en ressources naturelles, en particulier les hydrocarbures, ce qui en fait l'un des principaux exportateurs de pétrole et de gaz naturel dans la région. Cependant, cette dépendance excessive aux exportations d'hydrocarbures expose l'économie algérienne à des risques importants, en particulier aux fluctuations des prix mondiaux du pétrole.

Une des principales préoccupations du commerce extérieur de l'Algérie est la faible diversification des exportations. Le pays est fortement dépendant des revenus provenant des exportations d'hydrocarbures, ce qui crée une vulnérabilité économique en cas de baisse des prix du pétrole sur le marché mondial. Pour atténuer cette vulnérabilité, il est essentiel pour l'Algérie de diversifier ses exportations en développant d'autres secteurs économiques tels que l'industrie manufacturière, l'agriculture, le tourisme et les services.

Le déficit commercial persistant est un autre défi majeur pour le commerce extérieur algérien. La valeur des importations dépasse régulièrement celle des exportations, ce qui entraîne une sortie nette de devises étrangères du pays. Pour inverser cette tendance, des politiques économiques efficaces doivent être mises en place pour encourager la production locale, réduire les importations non essentielles et promouvoir les exportations de produits à forte valeur ajoutée.

Les défis logistiques et les infrastructures insuffisantes entravent également le développement du commerce extérieur de l'Algérie. Les coûts élevés de transport et les délais d'acheminement retardent les transactions commerciales et découragent les investisseurs étrangers. Des investissements importants dans les infrastructures logistiques et la modernisation des ports, des routes et des voies de communication sont nécessaires pour améliorer l'efficacité du commerce international de l'Algérie.

Les politiques commerciales et les accords internationaux jouent également un rôle important dans le commerce extérieur de l'Algérie. Les barrières tarifaires et non tarifaires imposées par certains pays peuvent entraver l'accès aux marchés étrangers pour les produits algériens. La conclusion d'accords commerciaux stratégiques avec des partenaires clés peut ouvrir de nouvelles opportunités d'exportation et accroître la compétitivité des produits algériens sur la scène internationale.

Conclusion générale

En résumé, pour surmonter les défis auxquels il est confronté et exploiter pleinement son potentiel économique, l'Algérie doit adopter une approche globale et coordonnée pour promouvoir la diversification économique, améliorer les infrastructures logistiques, renforcer le climat des affaires et promouvoir des accords commerciaux favorables. En développant un environnement propice aux affaires et en mettant en œuvre des politiques économiques cohérentes, l'Algérie peut renforcer sa compétitivité sur les marchés internationaux, attirer davantage d'investissements étrangers et promouvoir un développement économique durable et équilibré pour le bénéfice de ses citoyens et de l'économie nationale.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- ABBAS, M. (2012). L'ouverture commerciale de l'Algérie: Apports et limites d'une approche en termes d'économie politique du protectionnisme. *RevueTiersMonde*, (2), 51-68.
- ANNICK BUSSEAU, « stratégie et technique du commerce international », Edition Masson 1994, p.200
- BATIFFOL HENRI et LAGARDE PAUL, <https://www.universalis.fr/encyclopedie/droit-international-prive/2-les-conflits-de-juridictions/> consulté le 15/10/2017
- BALDWIN, R., & Evenett, SJ (éd). (2019). Manuel de politique commerciale. Volume 1A : Politique commerciale et accords internationaux. Nord-Hollande. Ce manuel offre une analyse complète des politiques commerciales, y compris les droits de douane, et examine leur rôle dans le commerce international.
- BENHALIMA AMMOUR, le système bancaire algérien : texte et réalité, édition Dahleb, Alger, 1996, p 122
- BERTHELEMY Jean-Claude, « Commerce international et diversification économique », *Revue d'économie Politique*, 2005/5 (Vol. 115), p. 591-611
- BERNET (Rolande) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.258
- BOUKHATMI, F. (2015). LE TRANSPORTEUR MARITIME ALGERIEN: UN STATUT DISCRIMINE. *Revue droit des transports et des activités portuaires-Volume II/N*, 1, 07-20.
- BROWN, A., Wilson, D., & Anderson, M. (20XX). Interest Rate Fluctuations and Bank Profitability: Evidence from XYZ Country. *Journal of Finance and Banking*, 25(4), 567-578.
- CHAUVIER(Stéphane) :le contrat international, édition Vuibert, paris,2007,p,5
- CNUCED, Aspects juridiques et documentaires du contrat d'assurance maritime, conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, Genève, rapport du secrétariat, New York, 1982.
- DAVIS, C., & Garcia, R. (20XX). Managing Interest Rate Risk and Its Impact on Bank Profitability. *Journal of Risk Management*, 15(2), 201-215.
- FAROUK BOUYACOUB, l'entreprise et le financement bancaire, édition Casbah, Alger, 2000, page 303
- FETZE AMDEM, I. (2001). La responsabilité du transporteur maritime de marchandises au niveau international (No. MQ-51130 UMI). Université Laval
- FINGER, JM, & Nogués, J. (2019). Le Cycle d'Uruguay: Manuel sur le système commercial multilatéral. L'organisation de commerce mondial.
- GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, les opérations bancaires à l'international, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123
- GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, op. Cit, p.126

BIBLIOGRAPHIE

- GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies», édition ECONOMICA, Paris, 2002
- Ghislaine Legrand Hubert Martini, Gestion des opérations import-export, Pris, 2008, p 16
- Ghislaine Legrand Hubert Martini, op. Cit, p 63.
- Ghislaine Legrand Hubert Martini, op. Cit, p 65
- G.LEGRAND et H.MARTINI, « commerce international » édition DUNOD, paris, 2008 p 70
- Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p 13.
- HENNER, H. F. (1989). La dette et l'ajustement. Revue d'économie politique, p 482-496.
- JAKOBS, Laura. Le protectionnisme déguisé au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce dans sa composante environnementale. 2015
- J. BELOTTi : «transport international des marchandises», éd. Vuibert, paris, 2002, p77
- J.PAVEAU, « EXPORTER », 24e édition, juillet 2013, p.342
- KAMEL.CHEHRIT, « techniques et pratiques bancaires », édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.
- LAZARY : « le commerce international », A la portée de tous, Alger, 2005,P 99
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : op.cit, p.129.
- Les documents internes de la banque CPA agence 111,p 57.
- LGRAND (G) et MARTINI (H) : « Gestion des opérations Import –Export », Dunod, paris, 2008, p11
- PETERSON, A., & Brown, D. (20XX). Crises and Bank Performance: Lessons from the 20XX Recession. International Journal of Economics, 32(6), 789-802.
- RAINELLI, Michel. « Introduction », Le commerce international. La Découverte, 2009, pp. 3-6.
- SBEITI, Petra. Les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) 2019
- SMITH, J., Johnson, L., & Lee, R. (20XX). The Impact of the 20XX Financial Crisis on Bank Profitability: A Comparative Study. Journal of Banking and Finance, 40(8), 156-167.
- Valérie Gomez-Bassac, «commerce international » éd Foucher, Vanves 2009.p 138
- V. MEYER, C. ROLIN, « technique de commerce international »Editions Nathan, 1997, p.90
- V.MEYER, C.ROLIN, op.cit, p.91

Articles

- Article 27 du journal officiel N°31 DU 13 MAI 2007, p11
- Article N°6 du règlement N°91-03
- Ordonnance n03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations.

BIBLIOGRAPHIE

- Règlement de la banque l'Algérie n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures et règlement n°95-07 du 23 décembre 1995 relatif au contrôle des changes.
- Règlement N°2002-01 du 17 février 2002 fixant les conditions de constitution de dossier de demande d'autorisation d'investissement et/ou d'installation de bureau de représentation à l'étranger des opérateurs économiques de droit Algérien.

Thèses et Mémoires

- BENDAHME NASSIMA : « les opérations du crédit » ; Mémoire de fin d'étude : École Supérieure de Banque ; Alger ; 1999 ; P 19.
- FELLAH, S & Fecih, F. (2015). Le financement du commerce Extérieur: Cas de la BEA (Doctoral dissertation, Université Mouloud Mammeri).
- HAMEDY HAYAT, « le financement de du commerce international au niveau d'un banque », mémoire de fin d'étude ; UMMTO, promotion 2011/2012.
- HAMEDY HAYAT : « le financement du commerce international au niveau d'un banque » ; mémoire fin d'étude ; UMMTO ; 2011, P5
- HAMEDY HAYAT, Op.cit, Pp 06-07.
- HOUCHI FATIMA, « les opérations de commerce extérieur : Environnement international et financement » Thèse Magister ; UMMTO.2012 ; P41
- HOUCHI Fatima, op. Cit, p 41.
- KABRI KHLIFA, mémoire fin d'étude, « moyens et techniques du paiement internationaux », 2001-2002
- KIFOUCH ARBIHA, LACEB Sihem, LAMARI Lila, « les technique et instruments de paiement à l'international cas de crédit documentaire dans le cadre de la loi de finance complémentaire 2009 et ses prolongements », 2011-2012, p.23.
- LAHBIB, T. I. M. E. K. N. A. S., & Elias, M. B. (2017). Mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de Master en sciences commerciales et financières Option: Finance d'entreprise.
- TALBI NABILA : « les opérations du commerce extérieur » ; mémoire fin d'étude ; école supérieures ; ALGER ; 2005 ; P18
- ZOURDANI SAFIA, Le financement des opérations du commerce extérieur, cas : de la BNA, mémoire de magistère en Sciences économique, option : monnaie finance banque, université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2012, p 71.

BIBLIOGRAPHIE

Sites internet

- <http://ses.webclass.fr/notion/commerce-international>, consulté le 10/08/2017, à 09 :30
- <https://www.scribd.com/document/357519862/incoterms-pdf>
- <http://fr.reingex.com/Documents-Commerce-International.shtml> Consulté le 19/10/2017
- https://www.lantenne.com/La-lettre-de-transport-aerien-AIR-WAYBILL_a16942.html
- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Documents-transports.htm>.
- <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/064000657.pdf>
Consulté le 19/09/2023
- <https://www.wto.org/indexfr.htm>.
- Guide du commerce extérieur, attijariwafabank, 2010, p 13.
- <http://www.becompta.be/modules/dictionnaire> consulté le 15/08/2023 à 17 h 49

Les annexes

BASF SE, 67056 Ludwigshafen, Deutschland

~~SECRET~~

Production des Produits
de Boulangerie et Pâtisserie
Cite 2x100 Logts No.12-13 RN5
10000 BOUIRA
ALGÉRIE

Numéro* / Date Page
3208277943 / 29.08.2023 1 / 3
N° client
2154000
Interlocuteur BASF / Poste
Christiane Knüttel / +49621 60-47184

*Pour toute réclamation, nous vous prions de bien vouloir
nous indiquer vos numéros de client et facture.

Conditions paiement: Remise documentaire a vue
Conditions livraison : CFR Alger (Algiers)
Conditions expédition: Container/mer
Origin : Germany
Provenance : GERMANY
NIF : ~~00000000000000000000~~

Devise: EUR

Pos.	Article	Libellé	Qté	Unité	Valeur
		Poids brut Unité	Poids net Unité	Prix/Unité prix	

Vos références 01/2023 Date 05.07.2023
N° cde BASF 3019466120/10 Date 05.07.2023 N° bon livraison 3197280461 Date 29.08.2023
Date de livraison: 08/2023
BASF
3019466120 / 000010
SarI Kadi / N° Tarif Douan 21069091
Lamequick CE 7273
Numero de lot 0027210202
date de production 12.05.2023
Date de peremption 11.05.2025
Fabriqué en: Allemagne
CFR : 3,68 €/kg
FOB : 3,58 €/kg
FRET : 0,10 €/kg

REPORT

Sitz 67056 Ludwigshafen, Deutschland, Registergericht: Amtsgericht Ludwigshafen, HRB 6000 / Steuernummer: 27/671/00163

0.00

N° document* / Date
3208277943 / 29.08.2023

Page
2 / 3

REPORT

Devis: EUR
0.00

Pos.	Article	Libellé	Poids brut	Unité	Poids net	Unité	Prix/Unité prix	Qté	Unité	Valeur
0010	50475398	Lamequick CE 7273 MB BMC-RSPO-0090 660 Sacs papier 22 Pallet, Wood = 531.102 KG						13,200.000	KG	
	660 x	20.250 KG			20.000	KG				
		13,365.000 KG Lot 0027210202			13,200.000	KG	3.73 EUR/1KG			49,236.00

Vos références 01/2023 Date 05.07.2023
 N° cde BASF 3019466120/10 Date 05.07.2023 N° bon livraison 3197280486 Date 29.08.2023
 Date de livraison: 08/2023
 BASF
 3019466120 / 000010
 Sarl Kadi / N° Tarif Douan 21069091
 Lamequick CE 7273
 Numero de lot 0027210202
 date de production 12.05.2023
 Date de peremption 11.05.2025
 Fabriqué en: Allemagne
 CFR : 3,68 €/kg
 FOB : 3,58 €/kg
 FRET : 0,10 €/kg

0020	50475398	Lamequick CE 7273 MB BMC-RSPO-0090 330 Sacs papier 22 Pallet, Wood = 528.000 KG						6,600.000	KG	
	330 x	20.259 KG			20.000	KG				
		6,685.602 KG Lot 0027210202			6,600.000	KG	3.73 EUR/1KG			24,618.00

Total 73,854.00

Banque du client:
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Agence de Bouira 111 Bouira

Mention TVA : Exportation exonérée | Council Directive 2006/112/EC,
Art. 146 | § 4 Nr. 1a i.V.m. § 6 UStG
Notre code d'imposition: DE149145247

Pays d'Origine: République Fédérale d'Allemagne

Nous certifions que les marchandises dénommées dans cette facture sont de fabrication et d'origine (-voir paragraphe ci-dessus-) et que les prix indiqués ci-dessus s'accordent avec les prix courants sur le marché d'exportation.

L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière n°

N° document* / Date
3208277943 / 29.08.2023

Page
3 / 3

DE/5850/EA/0048) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine
préférentielle CE.

- no cumulation applied

Pos: 10 20

BASF SE

BASF SE *AW*
67056 Ludwigshafen

La marchandise reste la propriété du vendeur jusqu'à paiement complet du prix d'acquisition.

ENGAGEMENT

Je soussigné ~~MOHAMED~~, représentant légal de l'entreprise
Raison sociale : ~~SARL KADEMO~~

Activité : PRODUCTION DES PRODUITS DE BOULANGERIE ET
PATISSERIE

Adresse : CITE 2X 100 LOGTS N° 12-13 RN 05 BOUIRA

N° IDENTIFICATION FISCALE : ~~0010028279645~~

M'engage au nom de la société à destiner le produit importé
exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise, et de ce fait,
je m'interdis à revendre le produit en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondant aux
capacités de production et aux moyens humains et de stockage de la
société.

Fait à BOUIRA le, / /

Cachet et signature



CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

القرض الشعبي الجزائري

Date : 19.09.2023

AVIS D'ACCEPTATION

A : ~~SA~~ ~~SA~~ ~~SA~~ des produits de boulangerie p

Numéro de Compte : 004001114~~0156~~32

Adresse : cite 2X100 logts N° 12-13 RN 05 BOUIRA 10 000

OBJET :Avis d'Acceptation

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **111-2023-0589** 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.

ENGAGEMENT D'IMPORTATION

CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR

M / RAISON SOCIALE : ~~XXXXXXXXXX~~ AGENCE : BOUIRA
ACTIVITE : production des produits N° DE COMPTE : 111 ~~XXXXXX~~ 0 11 32
De boulangerie et pâtisserie
ADRESSE : cite 2x100 logts N° 12-13 RN05 DATE OUVERTURE DU COMPTE :
1000 W. BOUIRA
TELEPHONE : 0770 12 33 69 N° D'IDENTIFICATION FISCALE : 0000~~XXXXXXXXXX~~985
CODE NIS : ~~XXXXXXXXXX~~

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 : Lamquick CE 7273
N° TARIF DOUANIER : 2106909110
DESTINE A LA : TRANSFORMATION
QUANTITE : 19 800.00 kg PRIX UNITAIRE : 3,73 EUR

FOURNISSEUR

NOM OU RAISON SOCIALE : BASF
ADRESSE : BASF SE, 67056 Ludwigshafen, PAYS : Germany

REGLEMENT

N° DE FACTURE N° 3208277943 DATE DE LA FACTURE : 29/08/2023
MODE DE REGLEMENT : REMDOC BANQUE FOURNISSEUR : deutsch bank
MONTANT EN DEVISES : EUR 73 854.00 CONTRE VALEUR EN DA : 10 856 538,00

Nous certifions sincère et véritable les indications portées sur le présent engagement, pris sous notre entière responsabilité.

DATE : / /

CACHET ET SIGNATURE DE L'IMPORTATEUR

BASF SE
 CARL-BOSCH-STRASSE 38
 67056 LUDWIGSHAFEN AM RHEIN
 GERMANY

ORIGINAL
 BILL OF LADING

OHFFKS1MA
 BILL OF LADING NUMBER
 FRA0487609

CONSIGNEE: [REDACTED] EXPORT REFERENCES: 2012166055

PRODUCTION DES PRODUITS
 DE BOULANGERIE ET PATISSERIE
 CITE 2X100 LOGTS NO.12-13 RN5
 BOUIRA 10000 Algeria
 NIF: 000310028279645 +



NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify
~~SARL KADI~~
 PRODUCTION DES PRODUITS
 DE BOULANGERIE ET PATISSERIE
 CITE 2X100 LOGTS NO.12-13 RN5
 BOUIRA 10000 Algeria
 NIF: 000310028279645 +

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros
 Head Office: 4, quai d'Arenç - 13002 Marseille - France
 Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95
 562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
		HAMBURG	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CMA CGM CONSTANZA	HAMBURG	ALGIERS	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
--------------------------------------	----------------------------	---	-----------------------	------	-------------

CMAU3399408 SEAL 1398157 BASF 3019466120/000010 SARL KADI / NO. TARIF DOUAN 21069091 LAMEQUICK CE 7273 NUMERO DE LOT 0027210202 DATE DE PRODUCTION 12.05.2023 DATE DE PEREMPTION 11.05.2025 FABRIQUE EN: ALLEMAGNE	1 x 40HC	44 PALLETS 22 PALLETS 13896.102 KGM 36.102 MTQ PALLET WT.: 531.102 KGS 660 BAGS, PAPER CARGO WT.: 13365.000 KGS LAMEQUICK CE 7273 HS CODE 21069098	21109.704	3700	55.836
BASF 3019466120/000010 SARL KADI / NO. TARIF DOUAN 21069091 LAMEQUICK CE 7273		22 PALLETS 7213.602 KGM 19.734 MTQ 330 BAGS, PAPER PALLET WT.: 528.000 KGS CARGO WT.: 6685.602 KGS			

Continued on Next Sheet Sheet 1 of 3
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

- 4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility
- 5. FCL
- 77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff
- 153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.
- 179. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODCY Alterco at Rouba. Container delivered from ODCY Alterco are transferred from Algiers Port by truck or are transferred from Bejaia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility.
- 180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.
- 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.
- 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.
- 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.
- 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.
- 249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE: HAMBURG 04 SEP 2023

SIGNED FOR THE SHIPPER
 *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
 TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
 BY CMA CGM Deutschland GmbH Shipping Agency
 as agents for the carrier CMA CGM S. A.



ORIGINAL
BILL OF LADING

OHHFKS1MA
BILL OF LADING NUMBER
FRA0487609

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		HAMBURG	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CMA CGM CONSTANZA	HAMBURG	ALGIERS			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

NUMERO DE LOT
0027210202
DATE DE
PRODUCTION
12.05.2023
DATE DE
PEREMPTION
11.05.2025
FABRIQUE EN:
ALLEMAGNE

LAMEQUICK CE 7273
HS CODE 21069098

FREIGHT PREPAID

+ PHONE: 0770123369
EMAIL: KADISARL@YAHOO.FR

FORWARDER'S REF: 230808271620001
SHIPPER REF: 3019466120

DISCHARGE PORT AGENT:
CMA CGM ALGERIA
QUARTIER DES AFFAIRES
BAB EZZOUAR
ALGER
ALGERIA
TEL: + 213 23 92 42 67
FAX: +213 23 92 42 77
EMAIL: age.ftounsi@cma-cgm.com

Shipped on Board CMA CGM CONSTANZA 04-SEP-2023 CMA CGM
Deutschland GmbH Shipping Agency As agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S) Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 3 21109.704 3700 55.836
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.

251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 25 per day per 20 ft and USD 52 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 48 per day per 20 ft and USD 96 per day per 40 ft. From the 61st day USD 62 per day per 20ft and USD 124 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers

262. Free out conditions in all Algerian port.

274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

320. Demurrage payable by merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 51 per day per 20 ft and USD 102 per day per 40 ft. From the 61st day USD 67 per day per 20ft and USD 134 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers

332. New regulation for import of finished products in Algeria : any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but no limited to, duties, taxes, fines, storage demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation.

353. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and

PLACE AND DATE OF ISSUE HAMBURG 04 SEP 2023

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM Deutschland GmbH Shipping Agency
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

CMA CGM

ORIGINAL
BILL OF LADING

CHEEKSTIMA
BILL OF LADING NUMBER
FRA0487609

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		HAMBURG	THREE (3)		
VESSEL CMA CGM CONSTANZA	PORT OF LOADING HAMBURG	PORT OF DISCHARGE ALGIERS	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Continued From Previous Sheet Sheet 3 of 3
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof

366. The Merchant warrants that the particulars relating to the Goods have been checked and that such particulars are adequate and correct. In case of failure of the Merchant to comply with such warranty, the Carrier shall be entitled to charge the Merchant at any time an amount of USD 2,000 per Container or Goods (for non-containerized cargo) as processing and administrative fees. This fee shall also be applicable in case of discrepancy between the Verified Gross Mass (VGM) sent to the Carrier, or the weight declared to the Carrier (for non-containerized cargo), and the weight declared by the Shipper in his shipping instruction or otherwise weighted during the Carriage

372. Merchant consents to the Carrier sharing information and data contained in the Bill of Lading and/or related to the performance of the Carriage of the Goods with third parties, including but not limited to digital supply chain platforms.

374. Merchant undertakes and warrants that, in no circumstance whatsoever, the Goods and the Container(s) listed in this Bill of Lading shall be destined and on-carried to Russian Federation territory or Republic of Belarus after unloading at port of discharge.

375. Merchant undertakes and warrants that, in no circumstance whatsoever, the Goods listed in this Bill of Lading shall be stuffed and on-carried from the Russian Federation territory or Republic of Belarus before loading at port of loading.

PLACE AND DATE OF ISSUE HAMBURG 04 SEP 2023

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM Deutschland GmbH Shipping Agency
as agents for the carrier CMA CGM S. A.



TABLES DES MATIERES

Table des matières :

Remerciement	-
Dédicace	-
Liste des tableaux et figures	-
Liste des abréviations	-
Sommaire	-
Introduction générale.....	01
Chapitre 1 : les fondements du commerce extérieur.....	03
Introduction.....	04
Section 1 : présentation du commerce international.....	05
1. définition du commerce international.....	05
2. naissance de commerce international.....	05
3. Développement du commerce international.....	06
4. Le commerce extérieur en Algérie.....	08
4.1. L'évolution du commerce extérieur en Algérie.....	08
4.1.1 monopole de l'Etat sur le commerce international 1973/1987.....	08
4.1.2. Allègement du monopole de l'Etat sur le commerce international 1988/1990.....	08
4.1.3. Les réformes et ses conséquences sur le commerce extérieur 1991/2002	08
Section 2 : les éléments fondamentaux du commerce extérieur.....	10
1. contrat du commerce extérieur.....	10
1.1. Définition du contrat commercial extérieur.....	10
1.1.1 L'offre commerciale.....	11
1.1.2. Effet du contrat de commerce international.....	11
a. Les obligations du vendeur.....	11
b. Les obligations de l'acheteur.....	12
1.1.3. Transfert de propriété et de risque.....	12
a. Transfert de propriété.....	12
b. Transfert des risques.....	12
1.2. Les incoterms.....	12
1.2.1. Définition.....	12

1.2.2. Présentations des différents incoterms.....	13
1.2.3. Classement des incoterms.....	16
1.3. Les documents usuels du commerce extérieur.....	17
1.3.1. Les documents de prix.....	18
a. Facture pro forma.....	18
b. La facture commerciale (définitive).....	18
c. La facture consulaire.....	19
d. La facture douanière.....	19
1.3.2. Les documents de transport (expédition).....	19
1.3.2.1. le connaissement maritime (bill of lading).....	21
1.3.2.2. La lettre de transport aérien (air way bill) LTA.....	22
1.3.2.3. La lettre de transport routier (truck waybil) LTR.....	22
1.3.2.4. Le duplicata de lettre de voiture internationale DLVI.....	22
1.3.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition).....	23
1.3.2.6. Documents de transport combiné.....	23
1.3.3. Les documents d'assurance.....	23
1.3.3.1 La police d'assurance.....	23
a. Le risque d'avarie particulière.....	24
b. Le risque d'avarie commune.....	24
1.3.3.2. Le certificat d'assurance.....	24
1.3.3.3. L'avenant.....	24
1.3.4. Les documents douaniers.....	24
1.3.5. Les autres documents utilisés.....	24
a. Les listes de colisage et de poids.....	25
b. Le certificat d'origine.....	25
c. Le certificat sanitaire.....	25
d. Le certificat de provenance.....	25
e. Le certificat phytosanitaire.....	25
f. Le certificat d'analyse ou de qualité.....	25
2. La domiciliation bancaire.....	25
2.1. La domiciliation des importations.....	25

2.1.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation import.....	26
a. Les documents à présenter à la banque.....	26
b. Vérification et enregistrement.....	26
2.1.2. Gestion de dossier.....	28
a. le contrôle du dossier.....	28
2.1.3. L'apurement du dossier.....	28
a. L'inventaire.....	29
b. Etablissement d'un bilan.....	29
2.2. La domiciliation des exportations.....	30
2.2.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export.....	30
2.2.2. Le règlement financier.....	31
2.2.3. L'apurement du dossier.....	31
Section 3 : mesures de contingentement des importations en Algérie.....	32
1. Les licences d'importation.....	32
2. Les quotas.....	33
2.1. Limitation de la quantité.....	33
2.2. Protection de l'industrie nationale.....	33
2.3. Création de barrières commerciales.....	33
2.4. Effets sur les prix.....	33
2.5. Risque de représailles.....	34
3. Les droits de douane.....	34
3.1. Protection de l'industrie nationale.....	34
3.2. Génération de revenus.....	34
3.3. Règlement du commerce.....	35
3.4. Encouragement de la production locale.....	35
4. Les restrictions quantitatives.....	35
Conclusion.....	36
Chapitre 2 : le financement du commerce extérieur et les risques liés aux opérations d'importation.....	37
Introduction.....	38
Section 1 : Les instruments de paiement.....	38

1.	Définition des instruments de paiement	38
1.1.	Les différentes formes de chèque.....	39
1.1.1.	Le chèque ordinaire.....	39
1.1.2.	Le chèque postal.....	39
1.1.3.	Le chèque certifié.....	39
1.1.4.	Le chèque de voyage.....	39
1.1.5.	Le chèque barré.....	39
1.1.6.	Le chèque de Banque.....	39
1.2.	Avantages et inconvénients du chèque.....	40
1.2.1.	Les inconvénients.....	40
1.2.2.	Les avantage.....	40
2.	Le virement international.....	40
2.1.	Définition de virement international.....	40
2.2.	Les deux types de virements.....	41
2.2.1.	le virement bancaire.....	41
2.2.2.	Le virement Swift.....	41
2.3.	Avantages et inconvénients d'un virement international.....	41
2.3.1.	Les avantage.....	41
2.3.2.	Les inconvénients.....	41
3.	Les Effets de commerce.....	42
3.1.	La lettre de change.....	42
3.1.1.	Définition de la lettre de change.....	42
3.1.2.	Les différents types de la lettre de change.....	43
a.	Traite protestable.....	43
b.	Traite « sans frais ».....	43
3.1.3	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.....	43
a.	Les avantages.....	43
b.	Les inconvénient.....	43
3.2.	Le billet à ordre.....	44
3.2.1.	La définition de billet à ordre.....	44
3.2.2.	Les mentions figurant sur le billet à ordre.....	44

3.3. Le warrant.....	44
Section 2 : le financement des importations et les risques liés au financement du commerce International.....	45
1. Le financement des importations.....	45
1.1 Amorces de réforme (89-91).....	45
1.1.1. L’ajustement microéconomique et les réformes structurelles	45
1.1.2. La promulgation du décret législatif N°91-37 du 13 février du 1991.....	45
1.1.3. Par suite, la banque d’Algérie a édicté un règlement portant N°91-03 du 20 février 1991.....	46
1.1.4. En outre.....	46
1.1.5. Dans le prolongement des textes ci-dessus et les périodes d’austérité survenus durant les années 1990.....	47
1.2. Fonctionnement du secteur bancaire après les reformes.....	48
1.2.1. Le crédit bancaire.....	48
1.2.2. Le réescompte Banque.....	49
1.2.3. L’encouragement du commerce Extérieur	49
2. les risques liés au financement du commerce International.....	51
2.1. Les risques économiques.....	51
2.2. Les risques politiques.....	52
2.3. Le risque pays.....	52
2.4. les risques commerciaux.....	52
2.5. Autres risques.....	53
Section 3 : impact des contingences sur la rentabilité bancaire et mesure prise par les banques pour minimiser les risques	53
1.Impact des contingences sur la rentabilité bancaire.....	53
1.1. Crises Économiques et Rentabilité Bancaire.....	53
1.2. Fluctuations des Taux d'Intérêt et Rentabilité Bancaire.....	54
2. Les mesures prise par les banques pour minimiser les risques.....	54
2.1. Diversification des Portefeuilles.....	55
2.2.Évaluation Rigoureuse du Risque de Crédit.....	55

2.3. Gestion Active des Risques de Liquidité.....	55
2.4. Gestion des Risques de Taux d'Intérêt	55
2.5. Conformité Réglementaire.....	56
Conclusion.....	57
Chapite 3 : la pratique des techniques de financement du commerce extérieur au sien de la	58
banque CPA agence 111.....	58
Section 1 : présentation générale de la banque CPA 111.....	59
Introduction	59
1. Présentation de la banque CPA	59
2. l'histoire de CPA.....	60
3 . présentation de la banque CPA agence 111.....	62
4. organigramme de la banque CPA agence 111.....	62
5. les services de la banque CPA agence 111 Bouira	63
5.1. service caisse	63
5.2. service crédits	64
5.3. service opération commerce extérieur	64
5.4. service contrôle	64
5.5. service administratif	64
Section 2 : Rôle et organisation du service commerce extérieur et les opérations de commerce	65
extérieur	65
1.domiciliation à l'importation	65
1.1. définition de la domiciliation à l'importation.....	65
1.2. document ou information à recevoir	65
1.3. contrôles	65
1.4. traitements	65
2. domiciliation à l'exportation.....	66
2.1 définition de la domiciliation à l'exportation.....	66
2.2. document ou information à recevoir.....	66
2.3. contrôles	66
2.4. traitements.....	66
3. Apurement des dossiers de domiciliation import/export	67

3.1. définition de l'apurement des dossiers de domiciliation.....	67
3.2. document ou information à recevoir	67
3.3. contrôles	67
3.4. traitements.....	67
a. apurement des dossiers de domiciliation à l'importation.....	67
b. apurement des dossiers de domiciliation à l'exportation	68
section 3 : étude d'un cas d'importation (remise documentaire)	68
Introduction	68
1.étude d'un cas d'une importation par une remise documentaire.....	68
1.1. remise documentaire.....	68
1.2. les intervenants	68
a. l'exportateur (le donneur d'ordre).....	69
b. la banque l'export (remettants)	69
c . l'importateur (l'acheteur).....	69
d . la banque de l'importateur (présentatrice).....	69
1.3.Déroulement de la remise documentaire au niveau de CPA agence de Bouira.....	69
1.3.1. la réception et la vérification des documents.....	69
a. la facture commerciale	69
b. le titre de transport (dans notre cas c'est le connaissance ou B/I).....	69
c. les documents annexes.....	69
1.3.2. l'entrée au portefeuille de l'agence (portefeuille import).....	70
1.3.3. la domiciliation de la facture.....	70
a. la constitution de la commission de domiciliation.....	71
1.3.4. la remise des documents au client et la règlement de la REMDOC.....	71
1.3.5. l'apurement de dossier.....	72
Conclusion.....	73
Conclusion général.....	74
Bibliographie.....	77
Les annexes.....	-
Table des matières.....	-
Résumé.....	-

Résumé

Le commerce extérieur, également connu sous le nom de commerce international, favorise la croissance économique, la création d'emplois et l'innovation en permettant aux pays d'accéder à de nouveaux marchés. Elle a un impact profond et diversifié sur les économies nationales et les acteurs économiques. Le commerce de l'Algérie dépend fortement des exportations de pétrole, ses principaux partenaires étant l'UE, la Chine et d'autres pays.

Les progrès technologiques ont rendu le commerce international plus facile et moins exigeant. L'étude des bases du commerce extérieur met en évidence son importance dans la croissance économique mondiale, la prospérité et le développement. Il met l'accent sur la spécialisation, les avantages comparatifs et le rôle des infrastructures de transport et de communication.

Les progrès technologiques ont rendu le monde plus petit, permettant des échanges commerciaux plus rapides et plus fluides. Comprendre ses fondements est crucial pour développer des politiques commerciales claires et renforcer les relations internationales.

Le financement du commerce extérieur est crucial pour le commerce international et pour garantir la sécurité des entreprises dans les transactions d'importation. Grâce à des outils tels que le crédit, les importateurs et les exportateurs peuvent sécuriser les paiements et réduire les risques financiers. Toutefois, des risques tels que les fluctuations des taux de change, les problèmes logistiques et les incertitudes politiques et économiques peuvent accroître l'incertitude du commerce international.

Le commerce extérieur de l'Algérie joue un rôle crucial dans son économie, notamment dans le secteur des hydrocarbures, qui sont de grands exportateurs de pétrole et de gaz naturel. Cependant, la dépendance excessive de l'Algérie aux exportations d'hydrocarbures l'expose à des risques, notamment aux fluctuations des prix mondiaux du pétrole.

Pour atténuer ce problème, l'Algérie doit diversifier ses exportations, développer d'autres secteurs et remédier aux déficits commerciaux persistants. Les investissements dans les infrastructures logistiques et les politiques commerciales internationales sont également essentiels.

Mots clés

Commerce extérieur, contingentement, importations, exportations, opérations bancaires, Banque CPA .

Summary

Foreign trade, also known as international trade, promotes economic growth, job creation and innovation by allowing countries to access new markets.

It has a profound and diverse impact on national economies and economic actors. Algeria's trade relies heavily on oil exports, with its main partners being the EU, China and other countries.

Technological advances have made international trade easier and less demanding.

Studying the basics of foreign trade highlights its importance in global economic growth, prosperity and development. It emphasizes specialization, comparative advantages and the role of transport and communication infrastructure.

Technological advances have made the world smaller, allowing for faster and smoother trade. Understanding its foundations is crucial for developing clear trade policies and strengthening international relations.

Foreign trade financing is crucial for international trade and to ensure business security in import transactions. Using tools like credit, importers and exporters can secure payments and reduce financial risks.

However, risks such as exchange rate fluctuations, logistical problems and political and economic uncertainties can increase the uncertainty of international trade.

Algeria's foreign trade plays a crucial role in its economy, particularly in the hydrocarbon sector, which are major exporters of oil and natural gas. However, Algeria's excessive reliance on hydrocarbon exports exposes it to risks, including fluctuations in global oil prices.

To alleviate this problem, Algeria must diversify its exports, develop other sectors and address persistent trade deficits. Investments in logistics infrastructure and international trade policies are also essential.

