

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI TIZI OUZOU
FACULTE DES SCIENCE ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

Département des Sciences Commerciales

Mémoire

En vue d'obtention du diplôme

De master en Commerce Commercial

Option : Commerce et Finance Internationale

THEME

Les moyens de paiement à l'international

Cas : remise documentaire au niveau de la BEA

Tizi Ouzou

Présenté par :

M: AIT KACI ARAB Messaoud

M^{elle} : AIT MOHAND Soria

Membres du jury :

- **Président : M. MADOUCHE Yacine, maître assistant «A », UMMTO.**
- **Rapporteur : M. NAIT SLIMANI Mohand, maître assistant « B », UMMTO.**
- **Examineur : M. FERRAT Marzouk, maître assistant « A », UMMTO ;**

Remerciements :

Au terme de ce travail, c'est avec émotion que nous tenons à remercier tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.

On tient tout d'abord à adresser nos remerciements les plus sincères à notre encadreur : **M.NAITSLIMANI Mohand** pour nous avoir encadré et dirigé ce mémoire et nous avoir permis de le réaliser dans les meilleures conditions.

Nous tenons aussi à remercier les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer ce travail et de participer à la soutenance.

En ce moment précis, toutes nos pensées vont vers nos honorables parents en reconnaissance à leur esprit de sacrifice et de dévouement ainsi qu'à leur soutien moral et matériel, qui nous a permis pour nous avoir permis de construire un avenir certain et en même temps réaliser nos rêves.

Nos remerciements vont aussi, à nos familles, nos amis et sans oublié **M.MIMOUN Rabah**, qui ont fait de notre réussite leur principale préoccupation.

Nous exprimons aussi nos remerciements à tous le personnel de **la BEA de Tizi Ouzou**, en particulier, **M.ITBIREN** et **M^{me} MESSAOUDANE** pour leur aide et leur contribution pour réaliser ce modeste travail.

Dédicace

Je dédie ce mémoire à mes chers parents

Ma sœur, ma grand-mère,

Mes amis et toute ma famille

Messaoud

Dédicace

Je dédie ce mémoire à mes chers parents,

Mes frères, ma sœur et ma chère petite nièce « Aya »

Soria

Sommaire :

Introduction générale :..... **Erreur ! Signet non défini.**

Chapitre 1 : Les différents instruments et techniques du paiement du commerce international . **Erreur ! Signet non défini.**

Introduction :..... **Erreur ! Signet non défini.**

Section 1 : Les instruments de paiement du commerce extérieur... **Erreur ! Signet non défini.**

Section 2 : Les techniques de paiement à court, moyen et à long terme **Erreur ! Signet non défini.**

Section 3 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international
..... **Erreur ! Signet non défini.**

Conclusion :..... **Erreur ! Signet non défini.**

Chapitre 2 : La gestion des risques bancaires liés aux financements du commerce extérieur par les techniques documentaires..... **Erreur ! Signet non défini.**

Introduction :..... **Erreur ! Signet non défini.**

Section 1 : les différents risques bancaires liés aux techniques documentaires . **Erreur ! Signet non défini.**

Section 2 : Les outils de gestion des risques liés aux techniques documentaires. **Erreur ! Signet non défini.**

Section 3 : Les garanties bancaires..... **Erreur ! Signet non défini.**

Conclusion :..... **Erreur ! Signet non défini.**

Chapitre 3 : Le financement des opérations du commerce extérieur : cas remise documentaire à la BEA de Tizi-Ouzou..... **Erreur ! Signet non défini.**

Introduction :..... **Erreur ! Signet non défini.**

Section 1 : Présentation et organisation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA). **Erreur ! Signet non défini.**

Section 2 : Déroulement d'une remise documentaire..... **Erreur ! Signet non défini.**

Section 3 : étude de cas du déroulement de la remise documentaire à la BEA de Tizi Ouzou.
..... **Erreur ! Signet non défini.**

Conclusion :..... **Erreur ! Signet non défini.**

Conclusion générale :..... **Erreur ! Signet non défini.**

Introduction générale

Introduction générale :

A partir du 19^e siècle, les marchés mondiaux ont été ouverts à un nombre croissant d'entreprises et de producteurs. Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne pouvait se permettre de vivre en autarcie, c'est pourquoi les autorités de chaque pays ont tracé comme stratégie le développement des relations commerciales avec l'étranger, car les échanges économiques extérieurs d'un pays reflète sa situation économique, ses forces et ses faiblesses de même que sa place et son poids au sein de la communauté internationale.

Le système économique international a connu plusieurs changements après la seconde guerre mondiale. En effet, la mise en place d'un nouvel ordre économique international (NOEI) basé sur les institutions fortes, comme le (GATT), régissant les échanges commerciaux entre les pays et les continents. Ensuite les échanges internationaux ont connu une évolution fulgurante, engendrant une augmentation des flux de marchandises entre les différents pays, résultant de la globalisation des marchés.

Le commerce extérieur est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité et des inégalités dans la répartition des richesses.

Le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'un pays, mais les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs et banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que les frontières créent.

De nos jours, l'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers les échanges internationaux, vu le nouvel ordre économique mondial (la mondialisation).

Le rôle des banques, se trouve au carrefour des routes qui suit la monnaie, afin que celle-ci accomplisse au mieux dans l'espace et le temps voulu, sa double fonction d'instruments d'échanges, d'accumulation et de stabilisation économique.

Toutefois les banques grâce à leurs réseaux d'agence et de correspondant, sont en mesure de fournir à leurs clients toutes les précisions nécessaires sur les entreprises étrangères.

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes

à leur clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et d'autres avantages commerciaux.

Le commerce extérieur présente plein d'avantages mais aussi plusieurs risques. Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

L'économie nationale s'intègre, de plus en plus, dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de plusieurs réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur. Ces réformes ont défini, au milieu des années 1990, le cadre réglementaire du commerce extérieur avec l'introduction d'un certain assouplissement dans la réglementation des changes tout en préservant les attributions et mission de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur économique.

Les banques, en particulier, ont dû faire face très rapidement à ce nouveau contexte, afin de prendre en charge le traitement, pour leurs clients, des opérations d'import ou d'export sur la base d'une nouvelle réglementation nationale.

Les échanges commerciaux d'un pays avec le reste du monde se réalisent sous le couvert de divers crédits dont les plus usités sont : la remise documentaire, dès lors que celle-ci comporte un différé de paiement, assortie ou non d'un effet de commerce.

En Algérie la remise documentaire est autorisée depuis le 1^{er} janvier 2014 pour des produits finis.

Remise documentaire (rem doc) ou encaissement documentaire, est une technique de paiement ou une procédure de recouvrement « sécurisée » par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise.

L'encaissement documentaire a pour objectif d'offrir plus de sécurité que le virement bancaire international, pour se mettre à l'abri d'un éventuel refus total de paiement, d'un paiement partiel ou tardif à la suite d'un litige sur la qualité de la marchandise ou à cause de

l'insolvabilité de l'importateur. L'exportateur est tenu d'obtenir avant la conclusion du contrat commercial des garanties de règlement.

Pour mieux comprendre l'objectif de cette remise documentaire nous avons opté pour un cas pratique au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) de Tizi-Ouzou.

❖ **Problématique de recherche**

Il existe toute une gamme de techniques et de mécanismes de paiement et de financement qui s'offrent aux opérateurs du commerce international.

Mais la question qui se pose est de savoir : est-ce que la remise documentaire est la plus adaptée et plus avantageuse pour les opérateurs du commerce extérieur ?

❖ Questions secondaires :

- Quels sont les instruments de paiement du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement à court, moyen et long terme ?
- C'est quoi une garantie bancaire et quelles sont ces différents types ?

❖ **Hypothèses de recherche**

Afin de répondre aux questions suscitées par notre sujet, nous avons émis les hypothèses suivantes:

✓ Les banques offrent à leurs clients des moyens de paiement, pour effectuer leurs échanges internationaux, simple et peu coûteux comme la remise documentaire.

✓ Afin d'éviter tous les risques d'une transaction internationale les banques proposent des garanties de couvertures des risques.

❖ **Méthodologie**

Afin de répondre à la problématique posée et vérifier la validité des hypothèses, nous sommes basés sur la méthodologie suivante.

Notre travail s'est basé sur la technique documentaire qui nous a permis de consulter des ouvrages, revues et autres articles relatifs au sujet sous étude, et sur la démarche empirique en suivant un stage pratique de deux mois au sein de la BEA à Tizi-Ouzou, ce qui nous a permis de discuter avec les responsables et collecter les informations nécessaires pour accomplir notre mémoire de fin d'étude.

❖ Plan de recherche

Pour aborder ce sujet nous avons jugé favorable de subdiviser notre étude en trois chapitres :

Le premier chapitre, traitera les différents instruments et techniques du paiement du commerce international, il est subdivisé en trois sections qui ont été consacrées respectivement aux :

- ✓ Instruments de paiement du commerce extérieur;
- ✓ Techniques de financement extérieur à court et à long terme ;
- ✓ Techniques documentaires et non documentaires à l'international ;

Le second chapitre, sera consacré pour la gestion des risques bancaires liés au financement du commerce extérieur par les techniques documentaires, et sera divisé aussi en trois sections :

- ✓ Les différents risques bancaires liés aux techniques documentaires ;
- ✓ Les outils de gestion des risques liés aux techniques documentaires;
- ✓ Les garanties bancaires ;

Le troisième chapitre traitera un cas pratique « le financement d'une opération du commerce extérieur en Algérie » cas de la BEA de Tizi Ouzou et sera scindé en trois sections :

- ✓ Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie ;
- ✓ Déroulement d'une remise documentaire ;
- ✓ Etude de cas du déroulement d'une importation par remise documentaire au niveau de la BEA de Tizi Ouzou.

***Chapitre 1 : Les différents
instruments et techniques de
paiement du commerce
international***

Chapitre 1 : Les différents instruments et techniques du paiement du commerce international

Introduction :

Suite à la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur le paiement et autres avantages commerciaux.

Dans ce chapitre on va présenter les différents moyens et techniques de paiement du commerce international, choisis par l'exportateur et l'importateur pour le règlement des différentes transactions internationales.

On va présenter les instruments de paiement du commerce international, ainsi les différentes techniques à court, moyen et à long terme ensuite les techniques documentaires et non documentaire ainsi que leurs caractéristiques, leurs avantages et inconvénients et leurs déroulements.

Section 1 : Les instruments de paiement du commerce extérieur.

I. Le chèque :

1. Définition :

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 suivantes¹:

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

¹ V.MEYER, C. ROLIN, « technique de commerce international » Editions Nathan, 1997, p.90.

2. Les différentes formes de chèque :

Il existe plusieurs formes de chèque dont on trouve² :

- ✓ Le chèque ordinaire
- ✓ Le chèque postal
- ✓ Le chèque certifié
- ✓ Le chèque de voyage
- ✓ Le chèque barré
- ✓ Le chèque bancaire

2.1. Le chèque ordinaire :

Il peut être présenté au tiré pour encaissement par le bénéficiaire dont le nom figure sur le titre. Si le chèque est au porteur, n'importe qui peut se présenter à la banque et réclamer le montant. Le banquier doit vérifier le porteur légitime.

2.2. Le chèque postal :

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

2.3. Le chèque certifié :

C'est un chèque certifiant, par le visa de la banque où les fonds sont déposés qu'il est provisionné et que son montant est bloqué au profit du bénéficiaire durant toute la durée légale de la présentation du chèque.

De ce fait, le bénéficiaire dispose d'une sécurité, car son risque est à répercuter sur la banque et sur l'acheteur.

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

²KIFOUCH Arbiha, LACEB Sihem, LAMARI Lila, « les techniques 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.

2.4.Le chèque de voyage :

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

2.5.Le chèque barré :

Délivré ordinairement gratuitement par la banque et il ne peut pas être encaissé par quelqu'un qui n'a ni compte bancaire ni compte postale (ccp) puisqu'il n'est ni payable à vus ni endossable.

2.6.Le chèque de banque :

L'opération du chèque de banque consiste à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision liée au chèque jusqu'au terme de délai de présentation.

3. Avantages et inconvénients du chèque³ :

3.1.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 ;

³ KABRI Khelifa, mémoire fin d'étude, « moyens et techniques du paiement internationaux », 2001-2002.

✓ 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.

3.2.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 ;

II. Le virement international :

1. Définition :

Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque à l'ordre de l'importateur (débitur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères⁴.

2. Avantages et inconvénients d'un virement international :

2.1.Les avantages :

✓ La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées;

✓ Le virement est rapide et ne coûte pas cher ;

✓ Son utilisation est très facile ;

✓ Le système fonctionne 24h sur 24h

2.2.Les inconvénients :

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

⁴J.PAVEAU, « EXPORTER », 24^e édition, juillet 2013, p.342.

- ✓ 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

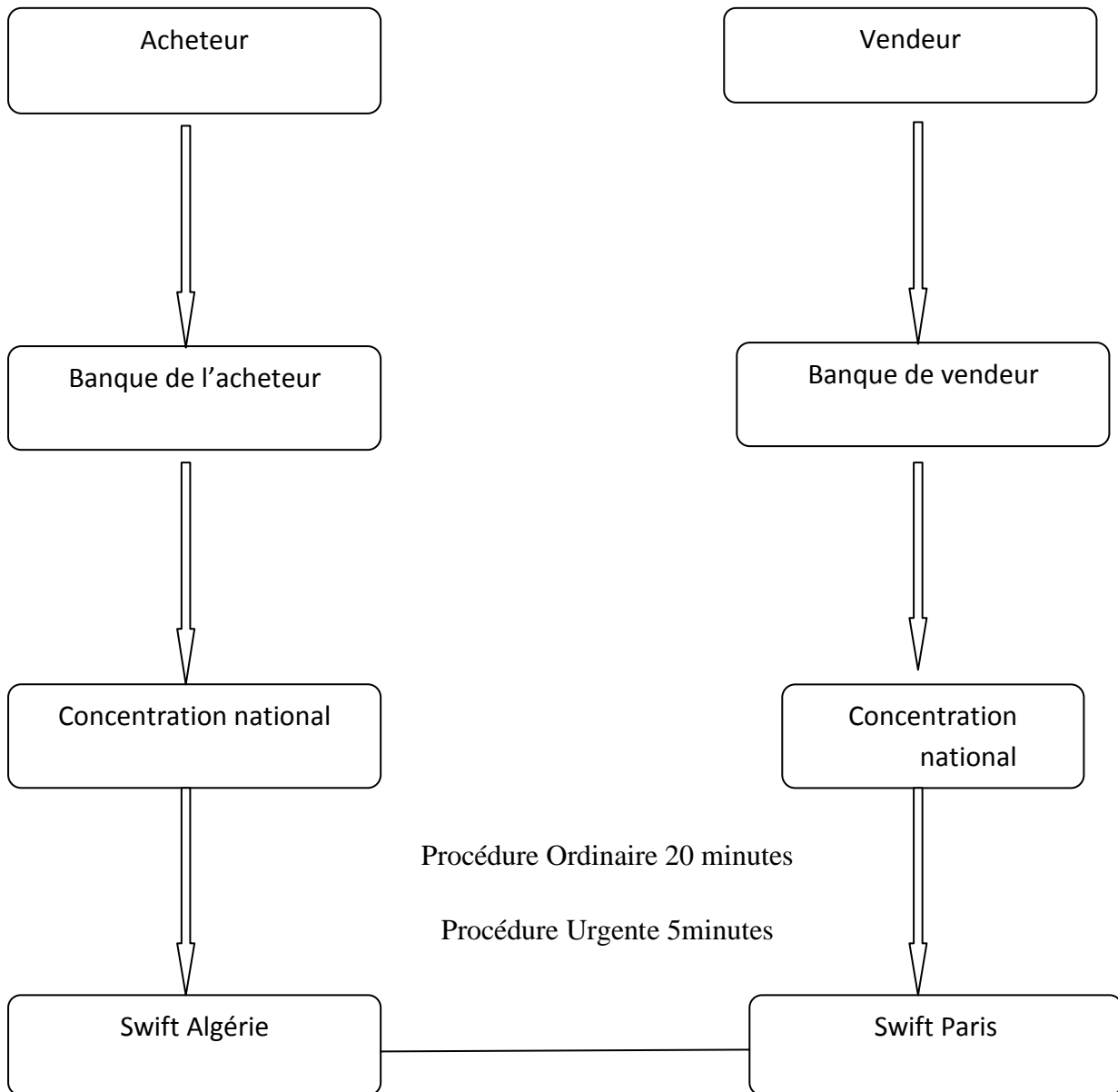
3. La mise en place d'un virement :

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque. Pour cela un minimum de renseignements est nécessaire.

Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage, ils comportent les mentions suivantes :

- ✓ Numéro du compte qui sera débité(le compte de l'importateur) ;
- ✓ La somme(le montant de la facture)
- ✓ La monnaie (code ISO : USD, EUR...)
- ✓ La méthode de transfert (courier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par Swift) ;
- ✓ Le numéro du compte à créditer ;
- ✓ Le nom du bénéficiaire (l'exportateur) ;
- ✓ Son adresse complète ;
- ✓ La destination du virement (la banque de l'exportateur) ;
- ✓ Le motif de règlement (numéro de la facture).

Figure n°1 : Schéma représentatif le déroulement d'un virement SWIFT d'un acheteur algérien a un vendeur français



Source : B. GUENDOUI « cours de finance internationale » option MFB.2012.

III. Le billet à ordre :

1. Définition :

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 »⁵.

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.

IV. La lettre de change :

1. Définition :

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 somme⁶.

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.

⁵ ANNICK BUSSEAU, « stratégie et technique du commerce international », Edition Masson 1994, p.200.

⁶ V.MEYER, C.ROLIN, op.cit, p.91.

- ✓ 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).

2. Les différents types de la lettre de change :

2.1.Traite protestable :

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

2.2.Traite « sans frais » :

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

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

3.1.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 traite avalisée.

3.2.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.

Section 2 : Les techniques de paiement à court, moyen et à long terme

I. Les techniques de financement à court terme :

1. Le crédit de préfinancement :

1.1. Définition :

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la mise, par le bénéficiaire, des mobilisables auprès de la banque central⁷.

1.2. Caractéristiques⁸ :

✓ C'est un crédit qui est généralement appliqué aux grands marchés des besoins d'équipement au matériel fabriqué sur la base de devise. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.

✓ C'est un crédit accordé directement aux entreprises qui exporte leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations

✓ Le montant du crédit préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

✓ La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu' à la naissance de la créance.

1.3. Les avantages et les inconvénients du crédit du préfinancement :

1.3.1. Les avantages :

✓ La disponibilité de fonds suffisants permettant l'exécution satisfaisante, par l'exportateur des commandes confiées ;

✓ Une bonne exploitation de ce crédit peut favorise la conquête d'autres marchés.

⁷https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA2.html, consulté le 05/10/2017

⁸ Amel DOUKH, « le rôle des banques dans le financement des contrats international cas la BEA », 2005, p.6.

1.3.2. Les inconvénients :

- ✓ Le montant est souvent plafonné ;
- ✓ Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

2. Les avances en devises :

2.1. Définition :

Les avances en devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créance libellée en devise, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

2.2. Caractéristiques :

- ✓ Les intérêts sont payables en devise à terme échu.
- ✓ La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement.
- ✓ Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance.

2.3. Les avantages et les inconvénients de l'avance en devise :

2.3.1. Les avantages :

- ✓ Couverture de risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.
- ✓ Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.
- ✓ La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalité.

2.3.2. Les inconvénients :

- ✓ Le risque commercial est à la charge de l'exportateur ;

✓ Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.

3. La mobilisation des créances née à l'étranger :

3.1. Définition :

La mobilisation des créances nées à l'étranger est une technique offerte aux vendeurs qui accordent des délais de paiement afin d'obtenir le financement du montant total de leur créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite tirée par l'exportateur sur la banque. Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versés par le client étranger⁹.

3.2. Les caractéristiques de la mobilisation des créances nées à l'étranger¹⁰ :

✓ La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes ;

✓ La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par la banque, soit par billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci ;

✓ Elle peut porter sur l'intégralité des créances ;

✓ Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance ;

✓ Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires

✓ Afin de se prémunir contre le risque (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

⁹ HELLAL Karim, Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA », BEJAIA, 2013, p 61.

¹⁰ DOUKH Amel, « le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux cas la BEA », 2005, p.7.

3.3. Les avantages et les inconvénients de la mobilisation des créances nées à l'étranger :

3.3.1. Les avantages :

- ✓ Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation ;
- ✓ Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

3.3.2. Les inconvénients :

- ✓ Le risque de non-paiement.
- ✓ Le risque de change.

4. L'affacturage :

4.1. Définition :

L'affacturage est une méthode de financement et de recouvrement de créance pouvant être utilisée par une entreprise et qui consiste à confier à un organisme tiers (un établissement de crédit spécialisé) la gestion de ses créances afin d'obtenir un remboursement anticipé.

L'affacturage est une opération par laquelle un exportateur cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor », contre le paiement d'une commission. Le factor règle l'exportateur du montant des créances diminuées des frais et commission puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement¹¹.

4.2. Les caractéristiques :

- ✓ Le fournisseur cède ses créances pour obtenir une avance sous déduction des intérêts et commissions.
- ✓ Le factor à l'exclusivité de toutes ses créances : il est impossible d'avoir affaire à plusieurs établissements.

¹¹ ANNOUN Kahina, « le rôle des banques dans le financement du commerce international (instruments, techniques, risques et garanties liés) », 2011-2012, p.46.

✓ Le factor se charge de l'encaissement des créances : à partir du moment où le fournisseur a cédé ses créances, il n'en est plus responsable.

4.3. Les avantages et les inconvénients :

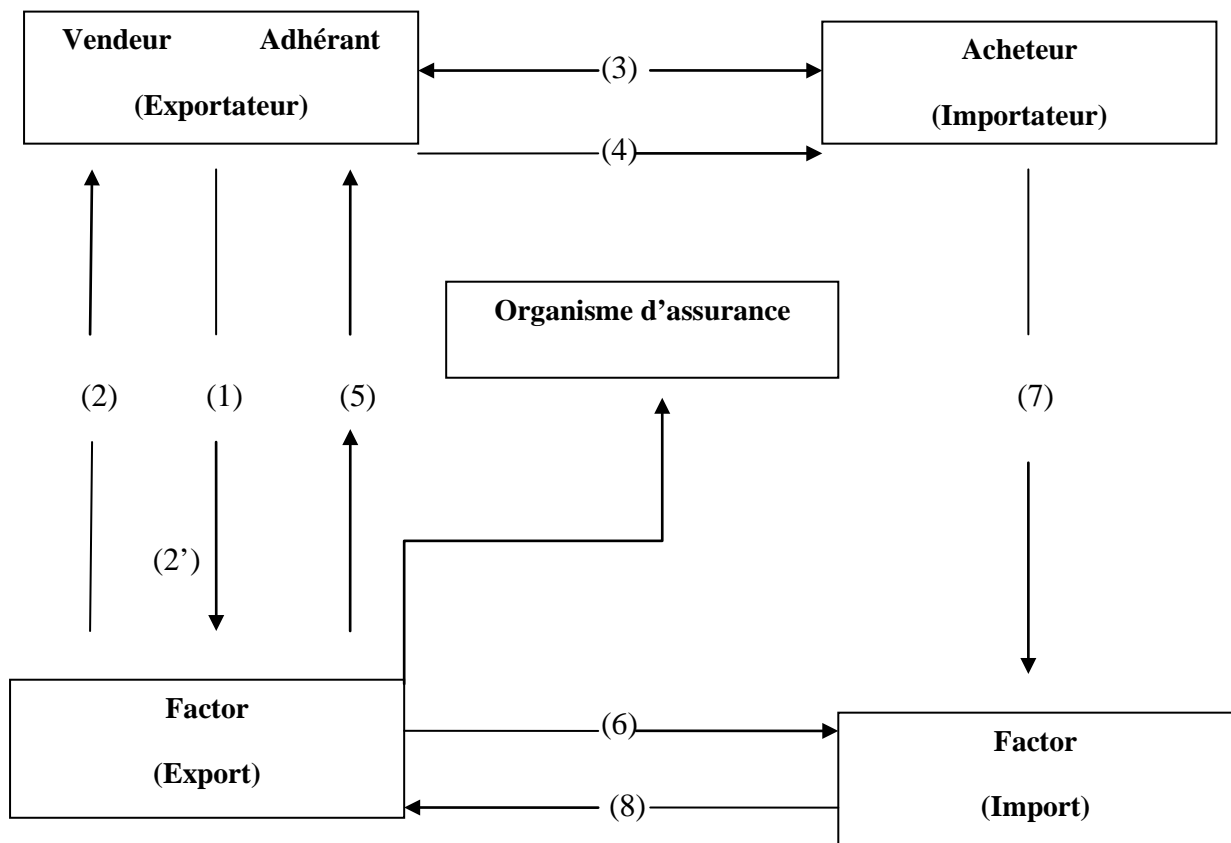
4.3.1. Les avantages :

- ✓ Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus.
- ✓ Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leur compte clients.
- ✓ L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients.
- ✓ La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.

4.3.2. Les inconvénients :

- ✓ Le coût de cette opération est relativement élevé.

Figure n°2 : Schéma représentatif d'une opération d'affacturage



Légende :

- (1) Demande de financement ;
- (2) Acceptation du dossier et conclusion du contrat d'affacturage ;
- (2') Couverture des risque auprès d'un organisme d'assurance ;
- (3) Contrat commercial ;
- (4) Exportation des marchandises avec factures pour paiement du factor ;
- (5) Paiement anticipé de l'exportateur par le factor export contre présentation d'effets ;
- (6) Dans le cas de l'intervention d'un factor ;
- (7) A échéance, l'importateur paye le factor import ;
- (8) Le factor import recouvre les effets t et les fait parvenir au factor export.

Source: ANNOUN Kahina, op.cit.

II. Les techniques de financement à moyen et à long terme :

1. Le crédit fournisseur:

1.1.Définition :

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur¹².

1.2.Les caractéristiques du crédit fournisseur :

- ✓ Procédé utilisé pour les créances à l'exportation à moyen et long terme.
- ✓ Remise à l'escompte des effets, endossés au profit des banques.
- ✓ Pour que l'escompte puisse se réaliser, la créance doit être une créance commerciale, certaine et exigible et résulter d'un contrat d'exportation.

¹² KARIM Hellal, op.cit, 2013, p.56.

- ✓ Le risque de non-paiement reste chez l'exportateur.
- ✓ La banque est remboursée au fur et à mesure des paiements reçus par l'exportateur.

1.3. Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur :

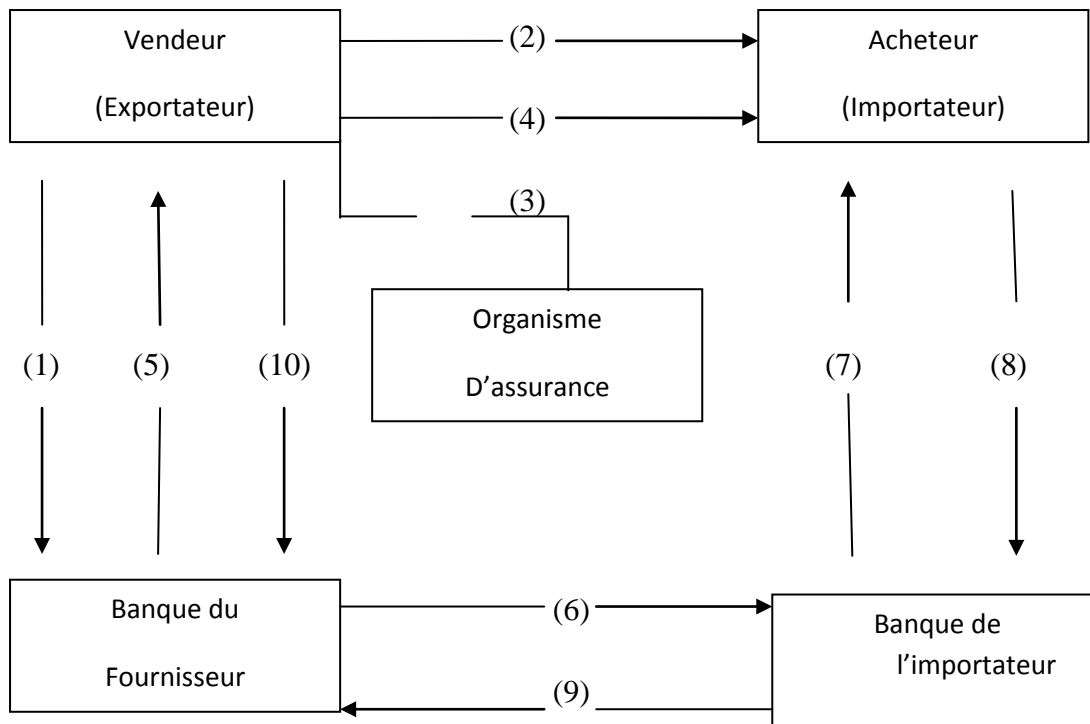
1.3.1. Les avantages :

- ✓ Un moyen de financement rapide.
- ✓ Une amélioration de la trésorerie et du fonds de roulement.
- ✓ La négociation avec la banque s'opère via un seul contrat qui englobe les aspects commerciaux, techniques et financiers à l'opération.

1.3.2. Les inconvénients :

- ✓ L'obligation de souscrire une assurance pour échapper au risque commercial lié à l'importateur.
- ✓ L'entreprise supporte la quotité non garantie par cette assurance.
- ✓ Le crédit fournisseur a un coût élevé.

Figure n°3 :Schéma représentatif du déroulement d'un crédit fournisseur



Légende :

- (1) Demande de financement de l'exportateur à sa banque ;
- (2) Accord d'un délai de paiement par le fournisseur à son client ;
- (3) Souscription par le fournisseur d'une assurance ;
- (4) Etablissement du contrat commercial et l'expédition de la marchandise ;
- (5) La remise des documents par l'exportateur ;
- (6) Transmission par la banque de l'exportateur des documents à la banque de l'importateur ;
- (7) Remise des documents commerciaux et des effets pour acceptation à l'acheteur ;
- (8) Retour des effets, acceptés par le client, à sa banque ;
- (9) Aval des effets par la banque de l'importateur et leur transmission à la banque de l'exportateur ;
- (10) Escompte des effets par cette dernière.

Source: ANNOUN Kahina, op.cit.

2. Le crédit acheteur :

2.1.Définition :

Le crédit acheteur est un financement directes consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin, de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur¹³.

2.2.Les caractéristiques du crédit acheteur :

- ✓ Un procédé utilisé pour les créances à l'exportation à moyen et long terme (12 mois), il s'applique essentiellement aux contrats de fournitures de biens d'équipement et de prestations de service liés au montage des biens achetés (usine clefs sur portes, etc....)
- ✓ Le financement est généralement limité à 85 % du montant de la transaction (15% constituant souvent l'escompte)
- ✓ Le risque de non-paiement (risque commercial et /ou politique) est transféré au banquier.
- ✓ La banque peut se couvrir contre le risque de non-paiement (risque commercial et / ou politique) ;
- ✓ Son fonctionnement est proche de « reverse factoring » utilisé pour les créances à court terme en marché domestique.

2.3.Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur :

2.3.1. Les avantages :

- ✓ C'est un moyen de financement pouvant porter sur des montants importants.
- ✓ Les coûts sont compensés par l'escompte octroyé.
- ✓ Il permet l'amélioration de la trésorerie et du fonds de roulement ;
- ✓ Le risque de non-paiement est transféré aux banques.

¹³KARIM Hellal, op.cit, 59.

2.3.2. Les inconvénients :

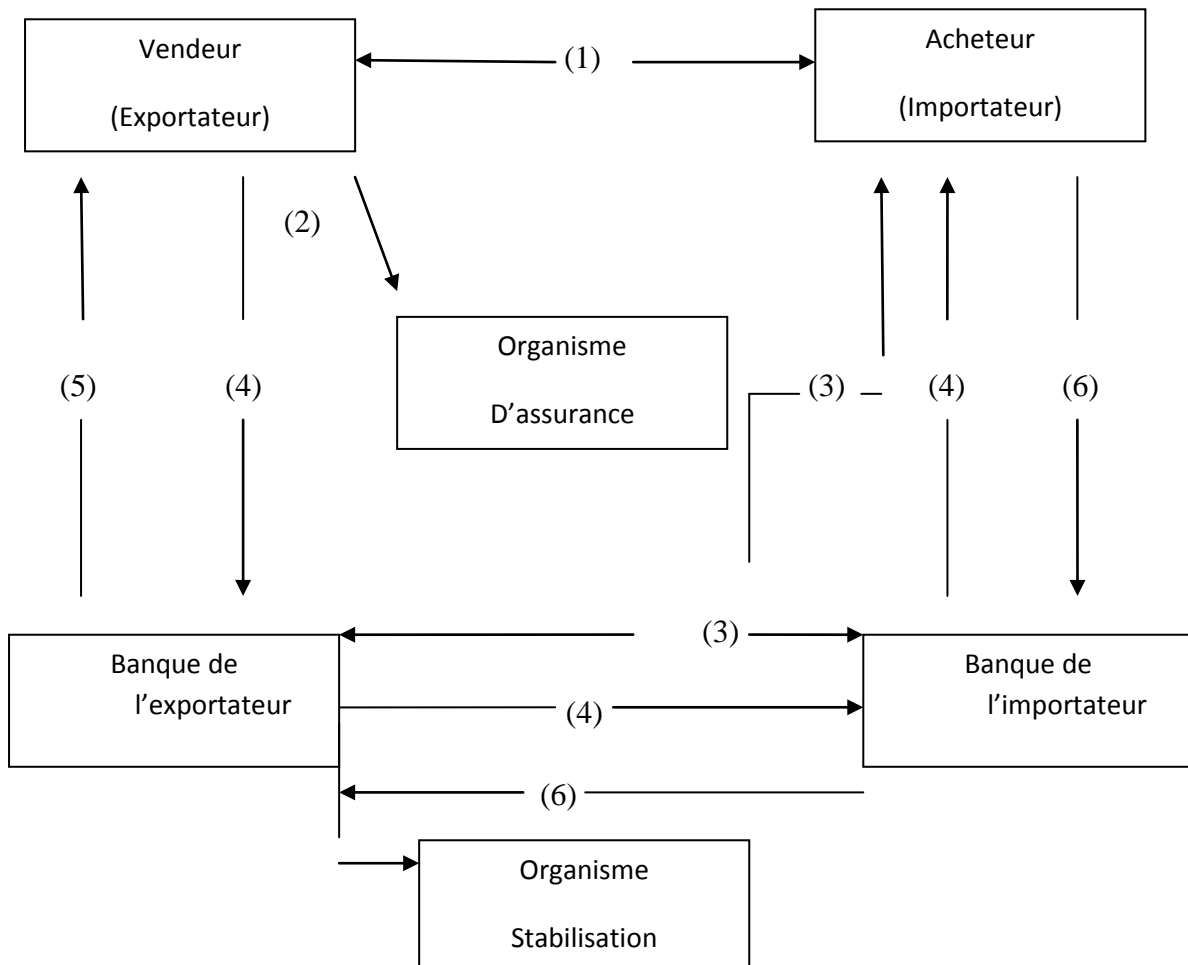
➤ Pour l'exportateur :

- ✓ Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.
- ✓ Le coût étant connu avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

➤ Pour l'acheteur :

- ✓ Deux interlocuteurs au lieu d'un seul, engendrant une double négociation (contrat commercial, convention de crédit) qui prend généralement beaucoup de temps.
- ✓ Le coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit.
- ✓ Le risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

Figure N°4 : schéma représentatif du déroulement d'un crédit acheteur



Légende :

- (1) La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les modalités de paiement : montant de l'escompte et le mode de son règlement, la partie à financer par le crédit acheteur ;
- (2) L'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance. Généralement, c'est cet organisme qui fixe les conditions de crédit : la part finançable, les primes d'assurance... ;
- (3) Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur) ;
- (4) L'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir exécuté ses obligations contractuelles (les livraisons) ;
- (5) La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée ;
- (6) L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement.

Source: ANNOUN Kahina, op.cit.

3. Le crédit- bail :

3.1. Définition :

Le crédit-bail, couramment appelé « leasing », est un contrat par lequel une personne, le crédit bailleur (société de financement, banque) achète un bien et le met à la disposition d'une autre personne, le preneur (locataire), moyennant le paiement d'un loyer. Le locataire n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mis à sa disposition. Cependant dans une logique de comptes consolidés, les biens acquis en crédit-bail sont assimilés à des immobilisations. Ce contrat est assorti d'une promesse unilatérale de vente, selon laquelle le preneur a la possibilité, au terme de la période convenu d'acheter le bien¹⁴.

¹⁴www.mémoireonlin.com/09/11/4822/m-crédit-bail-et-financement-des-entreprise.html , consulté le 06/10/2017

3.2. Les caractéristiques du crédit-bail¹⁵ :

Le crédit –bail concerne généralement des contrats assez importante tels que les :

- ✓ Matériel de transport.
- ✓ Equipement pétroliers.
- ✓ Machine de chantier utilisé par des entreprises des travaux publics.
- ✓ Machine, outils...

L'opération du crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- ✓ Contrat technique : entre le preneur et le fournisseur.
- ✓ Contrat fourniture : entre le fournisseur et le bailleur.
- ✓ Contrat de crédit-bail : entre le bailleur et le preneur.

3.3. Les avantages et les inconvénients :

3.3.1. Les avantages :

Pour le preneur : le crédit-bail permet :

- ✓ D'obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres.
- ✓ D'obtenir à moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat.
- ✓ De libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite.
- ✓ De ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan.
- ✓ De bénéficier d'avantages fiscaux par rapport à un crédit de financement classique.

Pour le fournisseur : en lui permettant :

- ✓ De bénéficier d'un financement souple.

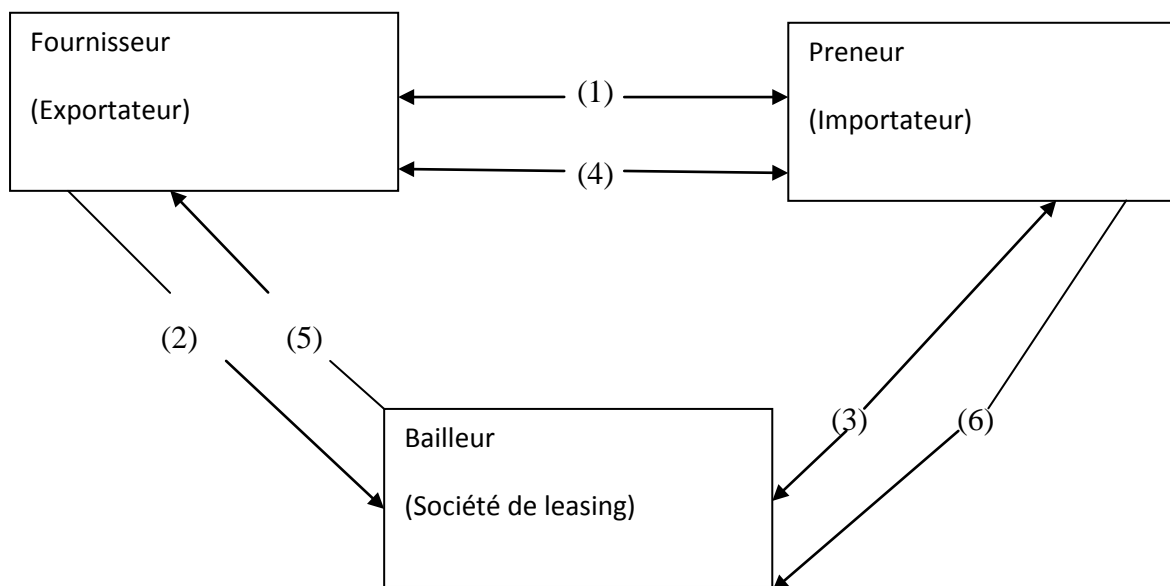
¹⁵www.memoireonlin.com/02/10/3191/m-le-rle-des-banques-dans-le-financemet-des-contrat-exterieur-cas-de-la-BEA7.html, consulté le 06/10/2017

- ✓ D'être réglé au comptant sans être exposé au risque d'impayé et de change.

3.3.2. Les inconvénients :

- ✓ Il s'agit d'une technique de financement d'un coût élevé surtout pour les petits investissements.
- ✓ Ce type de financement est réservé aux biens standards.
- ✓ Les biens financiers ne peuvent être donnés en garantie.
- ✓ Le crédit-bail ne remplace par un réel fond de roulement dont les entreprises ont besoin pour mettre en marche la production. Il ne représente qu'un moyen de soulager l'entrepreneur.

Figure N°5 : Schéma représentatifs du déroulement du crédit-bail :



Légende :

- (1) Conclusion du contrat technique entre le preneur et le fournisseur précisant
- Les caractéristiques des équipements en question ;
 - Le prix de vente ;
 - Les délais de livraison ;
 - La formule convenue de crédit-bail.

- (2) Le contrat de fourniture : le fournisseur établit la demande du crédit-bail au bailleur et procède à la vente des équipements à ce dernier suivant les clauses et conditions convenues entre le fournisseur et le preneur. Le contrat de fourniture doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive ;
- (3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat sont fixées les modalités de la location (du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat ;
- (4) Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au preneur ;
- (5) Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition ;
- (6) Le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location il a la faculté d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

Source: ANNOUN Kahina, op.cit.

III. Autres techniques de financement

1. Le forfaitage :

1.1. Définition :

Le forfaitage appelé également rachat forfaitaire de créance ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteurs et d'autre du crédit fournisseur.

Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte.

Cette cession est un escompte « a forfait » car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur)¹⁶.

¹⁶ ANNOUN Kahina, op.cit, 2011-2012, p.67.

1.2. Les caractéristiques du forfaitage :

- ✓ Le forfaitage s'applique aux créances commerciales détenues à l'étranger dont les délais de paiement de la vente est de 1 mois à 10 ans ;
- ✓ Le financement est assorti d'une garantie bancaire irrévocable émise par la banque de l'importateur ;
- ✓ Le forfaitage est applicable à tout type de créance (traite, lettre de change, crédit documentaire etc. ...)

1.3. Les avantages et les inconvénients du forfaitage :

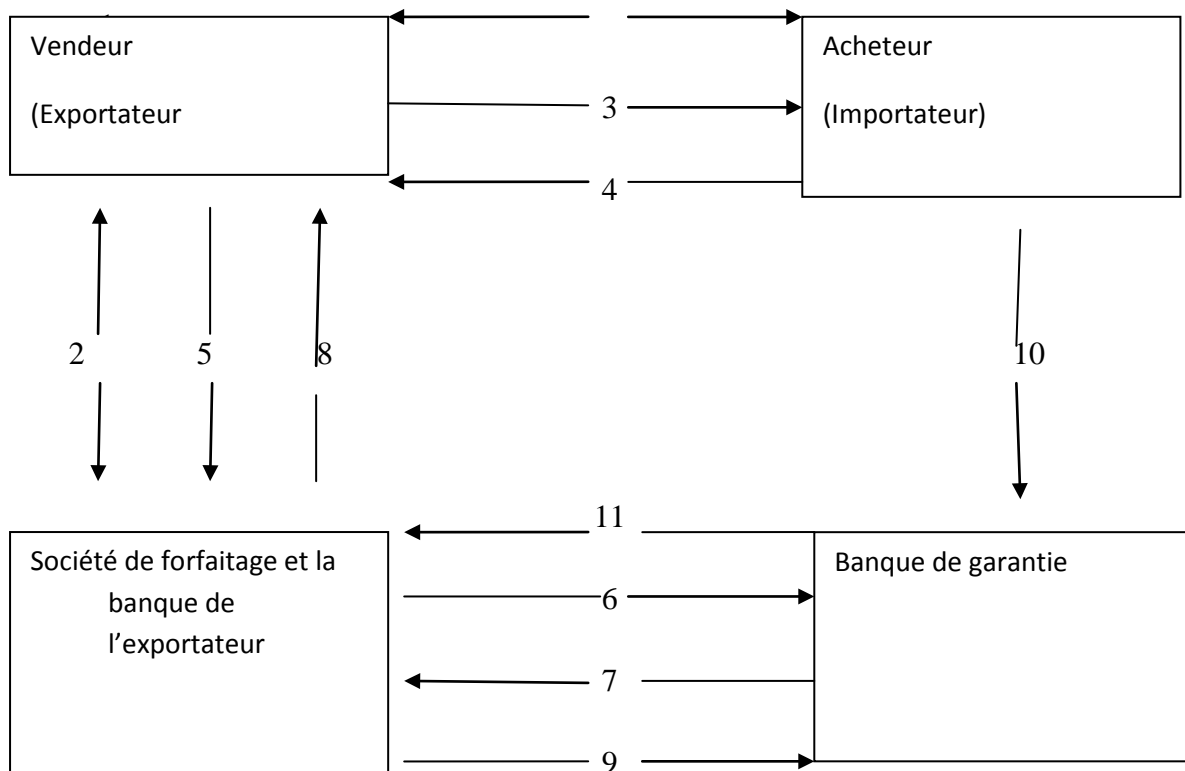
1.3.1. Les avantages :

- ✓ Reconstitution de la trésorerie.
- ✓ Evite le risque de non-paiement.
- ✓ Evite le risque de non transfert.
- ✓ Evite le risque de change.
- ✓ Allège le bilan.

1.3.2. Les inconvénients :

- ✓ L'opération peut être retardée ou ralentie du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.
- ✓ C'est une technique coûteuse.

Figure N°6 : Schéma représentatif du déroulement du forfaitage



Légende

- (1) Contrat commercial
- (2) Contrat de forfaitage
- (3) Livraison et facturation
- (4) Support de paiement
- (5) Transmission du support de paiement à l'escompte
- (6) Demande d'aval
- (7) Aval
- (8) Paiement au comptant du net escompte
- (9) Présentation du support de paiement à l'échéance
- (10) Paiement à l'échéance
- (11) Virement à l'échéance

Source: ANNOUN Kahina, op.cit.

2. La confirmation de commande :

2.1. Définition :

La confirmation de la commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur¹⁷.

2.2. Les caractéristiques de la confirmation de commande :

- ✓ Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.
- ✓ La société de confirmation de la commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.
- ✓ Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût de financement, qui est le coût de mobilisation de créance augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

2.3. Les avantages et les inconvénients :

2.3.1. Les avantages :

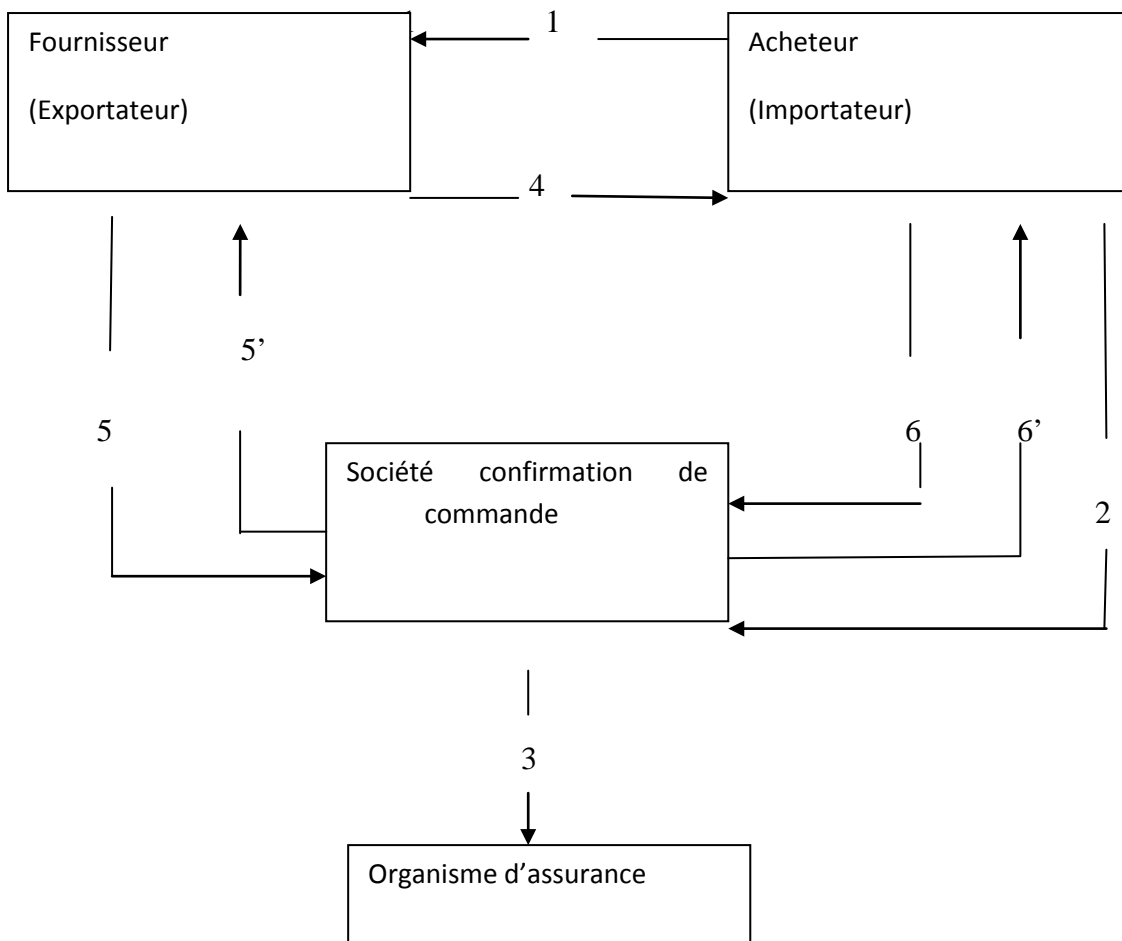
- ✓ La couverture de l'exportateur contre le risque de fabrication.
- ✓ La couverture contre le risque de crédit.
- ✓ La couverture contre le non transfert.

2.3.2. Les inconvénients :

- ✓ Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- ✓ Ce coût est parfois impossible à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

¹⁷ ANNOUN Kahina, op.cit, 2011-2012, p.73.

Figuré N°7 :Schéma représentatif le déroulement de la confirmation de commande



Légende :

- (1) Contrat commercial
- (2) Demande de confirmation de commande auprès de la société de confirmation de commande
- (3) Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance
- (4) Livraison de la marchandise
- (5) (5) présentation des documents d'expédition et des traites
- (6) (5') paiement
- (7) (6) présentation des traites à échéance
- (8) (6') paiement à l'échéance

Source: ANNOUN Kahina, op.cit.

Section 3 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international

I. Les techniques documentaires :

Dans les opérations internationales, la prise en charge des marchandises nécessite des opérations douanières et logistiques. Très souvent, elles ne peuvent se réaliser si l'acheteur ne dispose pas d'un minimum de documents indispensables.

1. La remise documentaire :

1.1. Définition :

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle l'exportateur mandate sa banque pour qu'elle ne remette les documents nécessaires à l'acheteur que contre le paiement ou la remise de l'instrument de paiement(ordre de virement, chèque , lettre de change ou billet à ordre) qui servira de support de paiement¹⁸.

Selon la nature de l'instrument de paiement, la remise documentaire prend deux formes.

❖ Document contre paiement :

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre paiement immédiat, généralement par le virement électronique. L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement.

❖ Document contre acceptation :

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente.

La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé.

¹⁸ J.PAVEAU, op.cit, p.353.

1.2.La procédure de la remise documentaire :

En raison de l'éloignement géographique, la banque de l'exportateur ne peut exercer directement son mandat et présenter les documents à l'importateur. Elle doit avoir recours à des intermédiaires¹⁹.

1.3.La remise documentaire une procédure internationale codifiée :

Les droits et obligations des intervenants sont codifiés dans des règles et usances uniforme relatives aux encaissements publiés par la chambre de commerce internationale, publication n°522, révision 1996. L'application de ces règles n'est ni générale ni obligatoire, elles sont cependant très largement reconnues au niveau international.

1.4.Les intervenants dans la procédure de la remise documentaire :

La procédure de la remise documentaire fait intervenir quatre parties²⁰ :

✓ **L'exportateur donneur d'ordre qui mandate la banque.** Il lui remet les documents dont elle ne devra se dessaisir que contre le paiement ou la mise en place par l'acheteur d'un instrument de paiement à échéance : lettre de change ou ordre de virement à l'échéance.

✓ **La banque remettante,** généralement la banque de l'exportateur, prend en charge les documents. Elle met en forme les instructions d'encaissement du donneur d'ordre. Elle transmet documents et instruction à la banque chargée de la présentation des documents. Les responsabilités de la banque remettante sont strictement limitées à ces tâches. elle n'est pas responsable des incidents de transmission de documents (retard ou perte) ni de la négligence ou des erreurs de la banque présentatrice ;

✓ **La banque présentatrice,** dans le pays de l'importateur, reçoit les documents, prévient l'acheteur et lui présente les documents contre paiement ou acceptation du règlement différé selon les instructions d'encaissement données. Les responsabilités de la banque présentatrice sont strictement limitées au respect des instructions de paiement. Elle ne saurait être rendue responsable du fait de la négligence de l'importateur qui ne demanderait pas les documents ou qui les demanderait avec un retard préjudiciable à l'exportateur vendeur. Dans le cas d'un règlement différé elle n'est pas tenue de régler à l'échéance si le débiteur ne

¹⁹ J.PAVEAU, op.cit, p.354.

²⁰ J.PAVEAU, idem, p.353.

dispose pas de la provision. Dans le cadre de la dématérialisation des instruments de paiement il n'est plus nécessaire d'assurer le retour d'un effet accepté.

✓ **L'acheteur** débiteur lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

1.5.Le déroulement de la remise documentaire²¹ :

✓ L'exportateur expédie, comme convenu, les marchandises, il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et l'expédition (CMR, connaissance, etc...).

✓ Il remet les documents à sa banque accompagnée d'une lettre d'instruction.

✓ La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instruction. Elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (celle-ci peut être la banque de l'acheteur si elle a convenance à travailler avec elle).

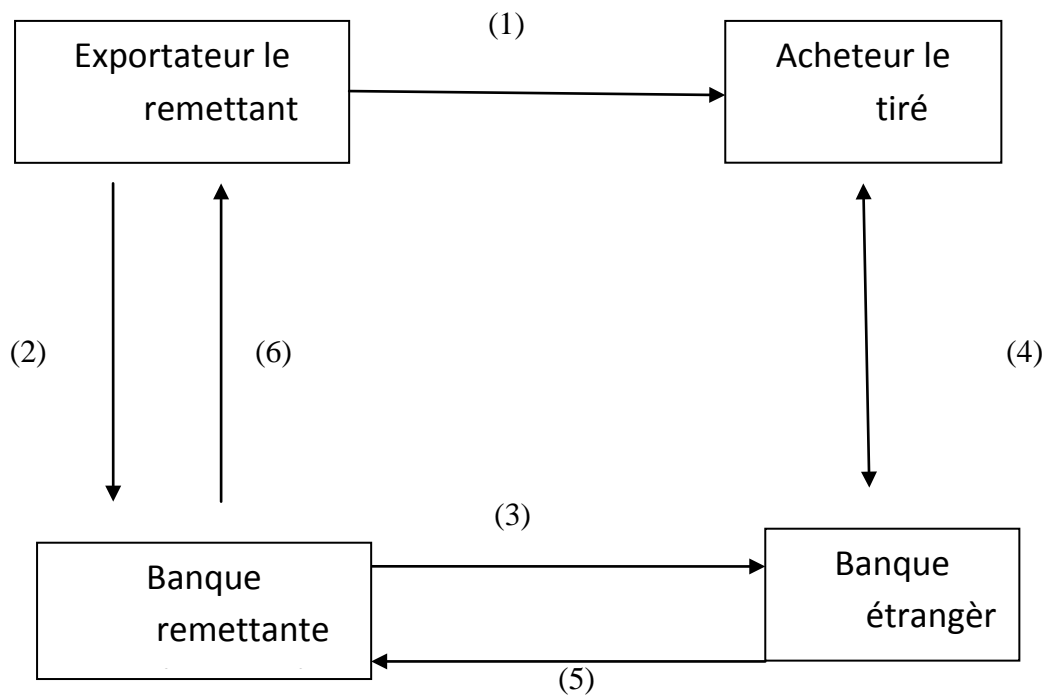
✓ La banque correspondante prévient l'acheteur suivant la lettre d'instruction. Elle demande en échange des documents, le paiement de la facture ou l'acceptation de l'effet de commerce joint.

✓ La banque correspondante envoie les fonds ou l'effet accepté à la banque de l'exportateur.

✓ La banque de l'acheteur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté. Elle peut se charger de l'escompter à la demande de son client.

²¹OUARDI Dyhia, SEHAD Sonia, mémoire fin d'étude « les instruments et les techniques de paiement international », 2009-2010.

Figure n° 8 : Schéma représentatif du déroulement d'une remise documentaire



Source : MONOD Didier-Pierre, « moyens et technique de paiement internationaux », Ed : ESKA 1993, Paris.

1.6. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

1.6.1. Les avantages :

- ✓ L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.
- ✓ la procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.
- ✓ le coût est faible
- ✓ Pour l'importateur, elle offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire
- ✓ L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite

✓ Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

1.6.2. Les inconvénients :

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

✓ Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte, il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice dans la lettre d'instructions les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents.

✓ L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation

✓ Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération.

✓ Cette technique est fortement soumise au risque politique.

2. Le crédit documentaire :

2.1. Définition :

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque (la banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation (le bénéficiaire), contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

Le bénéficiaire est averti de l'ouverture du crédit documentaire par une banque de son pays (banque notificatrice)²².

²²J.PAVEAU, op.cit, p.354.

2.2. Les différentes formes du crédit documentaire²³ :

2.2.1. Crédit documentaire irrévocable :

Il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire. Le vendeur reste tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger et supporte le risque d'insolvabilité du pays acheteur et le risque de non-transfert ;

2.2.2. Crédit documentaire irrévocable non confirmé :

C'est le crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et l'exportateur tant que la validité n'a jamais expiré, il crée pour la banque émettrice un engagement personnel de payer.

2.2.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Il comporte un double engagement bancaire ; celui de la banque émettrice et celui d'une banque du pays du vendeur (banque confirmatrice). Ceci supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de paiement.

Le paiement lors de la remise des documents peut se faire selon plusieurs modalités. Le crédit documentaire est réalisable :

- ✓ **Par paiement à vue** : paiement immédiat par la banque contre documents.
- ✓ **Par paiement différé** : au vu des documents la banque paiera au terme du délai fixé dans le crédit.
- ✓ **Par acceptation** : la banque, contre les documents, accepte une traite.
- ✓ **Par négociation** : la banque, contre les documents, escompte une traite tirée sur elle-même.

Le crédit documentaire repose sur l'engagement de la banque de payer contre présentation de documents conformes à ceux demandés lors de l'ouverture du crédit. Cet engagement est totalement indépendant du contrat commercial entre vendeur et acheteur.

Une contestation commerciale ne peut empêcher le paiement.

²³ CORINNE PASCO, Express commerce international 6^{eme} édition, 2006, p.118.

En revanche, le non-respect des dates butoirs fixées par l'ouverture de crédit documentaire rend le paiement impossible.

La présentation de documents non confirmés aux termes du crédit amène la banque notificatrice (ou confirmatrice) à émettre des réserves. S'il s'agit de réserves « mineures », la banque paiera « sous réserves », c'est-à-dire qu'elle se fera rembourser les sommes versées si la banque émettrice refuse de payer à son tour. S'il s'agit de réserves « graves », la banque enverra les documents « à l'encaissement » et le vendeur perdra les garanties attachées au crédit documentaire.

2.2.4. Crédits documentaires spéciaux²⁴ :

➤ Revolving :

Un revolving est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé ou rétabli sans qu'il soit nécessaire de l'amender expressément :

- ✓ Il peut être révocable, irrévocable ou irrévocable fermé.
- ✓ Il peut être renouvelable quant à sa durée ou quant à sa valeur.

Si le crédit documentaire a été déclaré « cumulatif », toute somme non employée peut être utilisée au cours des périodes suivantes dans la limite de la validité du crédit.

Si le crédit documentaire est dit « non cumulatif », toute somme non utilisée sur une période cesse d'être disponible, c'est-à-dire qu'elle ne peut être reportée sur une période postérieure.

Dans le cas d'un crédit renouvelable quant à sa valeur, le montant du crédit est rétabli après chaque utilisation pour son montant partielle, alors qu'un crédit est accordé pour la valeur intégrale, ce n'est pas un crédit revolving mais un crédit disponible par fraction.

➤ Red-clause :

Ainsi appelé parce qu'à l'origine la clause était écrite à l'encre rouge pour attirer l'attention. C'est un crédit dans lequel une clause spéciale est mentionnée autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant la présentation des

²⁴ANNICK BASSEAU, stratégies et techniques du commerce international, 1994, p.203/204.

documents. Cette clause est insérée à la demande expresse du donneur d'ordre. Le crédit red-
clause est utilisé comme moyen de financement en faveur du vendeur avant l'expédition.

➤ **Transférable :**

C'est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire d'origine de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires. Il est utilisé lorsque le bénéficiaire d'origine ne fournit pas la marchandise lui-même et qu'il doit transférer ses droits et obligations à un ou plusieurs autre(s) fournisseur(s) en tant que second(s) bénéficiaire(s).

Ce type de crédit documentaire ne peut être transféré qu'une seule fois. Ce n'est que sur instruction du donneur d'ordre qu'un crédit est mis sous forme transférable. Seul un crédit irrévocable peut être mis sous cette forme.

➤ **Adossé « back to back » et contre crédit :**

Pour le crédit documentaire adossé, le vendeur en tant que bénéficiaire d'un premier crédit le donne à la banque notificatrice « en garantie » de l'émission d'un second crédit. Il reste responsable, pour ce second crédit, vis-à-vis de la banque, du remboursement des paiements, qu'il ait été réglé ou non du premier crédit donné en garantie.

Pour le contre-crédit, la procédure est la même, mais le vendeur s'adresse à sa propre banque pour lui demander l'ouverture du contre-crédit plutôt qu'à la banque notificatrice ou confirmatrice²⁵.

2.3. Le déroulement du crédit documentaire :

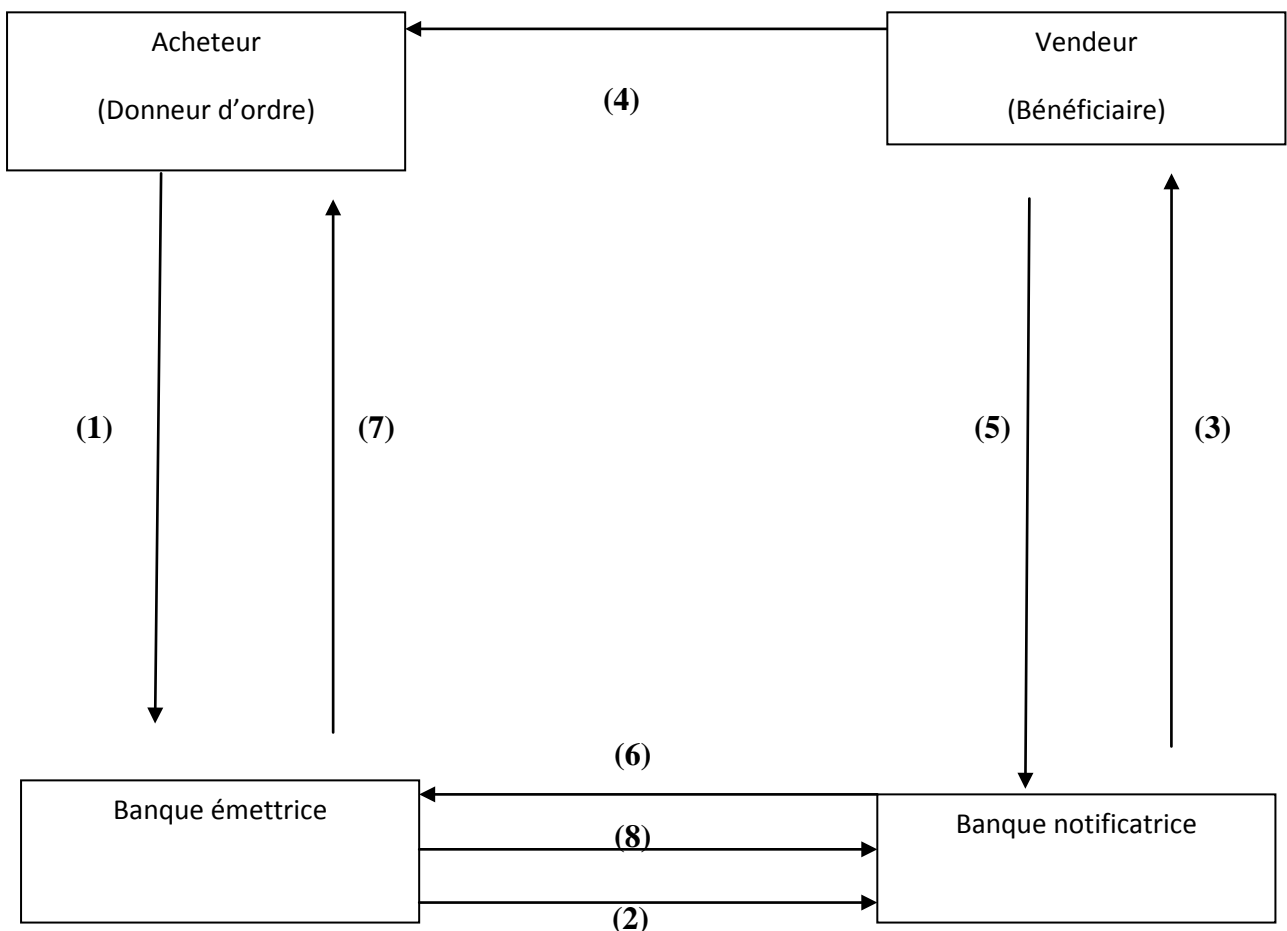
L'entreprise qu'elle soit exportatrice ou importatrice est susceptible de rencontrer soit des crédits documentaires à l'importation soit des crédits documentaires à l'exportation.

Dans le premier cas, lorsqu'une entreprise importatrice sollicite une demande de crédit documentaire (Credoc) au profit de son fournisseur étranger selon les conditions mises dans le contrat commercial. Dans le second cas le Credoc à l'exportation résulte de l'ouverture, qui est faite par une banque à l'étranger qui envoie un fax à une banque dans le pays de l'exportateur chargé de le notifier et éventuellement de la confirmer à l'exportateur en question.

²⁵ Annick Busseau, « stratégies et technique du commerce international », 1994.

Les crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de réalisation, en effet les règlements peuvent se faire par paiement, par acceptation ou par négociation, de façon générale le mécanisme est le suivant.

Figure N° 9 : Schéma représentatif du fonctionnement du Credoc cas de règlement par paiement :



Source : MONOD Didier, op.cit.

Le schéma précédent nous présente comment se déroule une opération de crédit documentaire

Le crédit documentaire se base sur 7 étapes qui sont :

- (1) Demande d'ouverture du crédit
- (2) Ouverture du crédit
- (3) Notification ou confirmation du Credoc
- (4) Expédition des marchandises

- (5) Présentation des documents
- (6) Transmission des documents
- (7) Remise des documents.
- (8) Paiement

2.4. Avantages et inconvénients :

2.4.1. Les avantages :

- ✓ Le crédit documentaire sécurise les transactions du commerce international.
- ✓ Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage, ainsi, le commerce international des marchandises.
- ✓ Les documents permettent de définir le lien entre le crédit documentaire et le contrat commercial, s'ils ont été intelligemment sélectionnés entre le client et son fournisseur. A partir du moment où les documents sont réunis, il n'est plus tenu compte de contrat commercial.

2.4.2. Les inconvénients :

- ✓ L'acheteur supporte les frais de la banque émettrice
- ✓ Il faut souvent procéder à des modifications
- ✓ Le vendeur supporte les coûts de la banque qui lui a notifié le crédit ou qui l'a confirmé.

II. Les techniques non documentaires de paiement international :

1. L'encaissement simple :

1.1. Définition :

Lorsqu'un exportateur demande à son client de régler sa créance au vu de la facture, le terme d' « encaissement simple » ou plus souvent de « paiement sur facteur » est employé. La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produits et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement²⁶.

²⁶ J.PAVEAU, op.cit, p.352.

1.2.Le choix de l'encaissement simple :

En l'absence de sécurisation, l'exportateur peut prendre le risque d'utiliser ce mode de paiement dans deux situations.

- ✓ Ancienneté et proximité relationnelles entre les partenaires :

L'ancienneté de la relation commerciale ne suffit pas, la situation de l'acheteur importateur peut se dégrader. L'exportateur doit disposer en permanence d'information sur le client.

Exemple : la société accès industrie commercialise des nacelles élévatrices. Elle a deux filiales commerciales, en Espagne et au Portugal. Les ventes aux filiales font l'objet d'un encaissement simple.

- ✓ La mise en place d'une solution alternative pour la gestion du risque :

La gestion du risque ne passe pas nécessairement par le processus du paiement. La souscription d'une assurance-crédit apporte une sécurisation de la créance et permet d'accepter une prise de risque au niveau du processus de paiement.

1.3.Encaissement simple et moment du paiement :

En jouant sur la variable temps, l'encaissement simple devient une technique de sécurisation au moins d'une partie du paiement.

1.4.L'acompte à la commande :

Il marque l'engagement de l'acheteur, il est souvent une condition de l'entrée en vigueur du contrat. Il équivaut à une prise de risque de l'acheteur qui verse un montant limité du contrat alors que le vendeur n'a exécuté aucune prestation. Commercialement, il est bien accepté dans les ventes de produits fabriqués sur commande spécifiquement pour l'acheteur. Le montant de l'acompte, varie de 5 à 10% du contrat, limite la portée de la garantie apportée au vendeur.

1.5.Le paiement avant expédition :

Il est commercialement difficile à faire accepter à l'acheteur importateur. Lorsque celui-ci, ou son pays, présente des risques très importants, l'importateur qui souhaite

absolument recevoir les produits peut accepter cette solution de dernier recours. La nature du produit-fongible, faiblement identifiable et rapidement consommable, peut conduire l'exportateur à imposer ce mode de paiement très peu attractif.

1.6. Les intervenants d'un encaissement simple :

L'exportateur :- il expédie la marchandise comme convenue ;

-Il envoie la facturée du montant convenu.

L'importateur :- il réceptionne la marchandise ;

-Il paie à la réception de la facture ou à l'échéance fixée.

1.7. Les avantages et les inconvénients d'un encaissement simple :

1.7.1. Les avantages :

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

1.7.2. Les inconvénients :

- ✓ Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer.
- ✓ De plus, en étant basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement, la mauvaise livraison, la livraison hors délai, le non transfert des fonds.

2. Le contre remboursement :

2.1. Définition :

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise que contre son paiement.

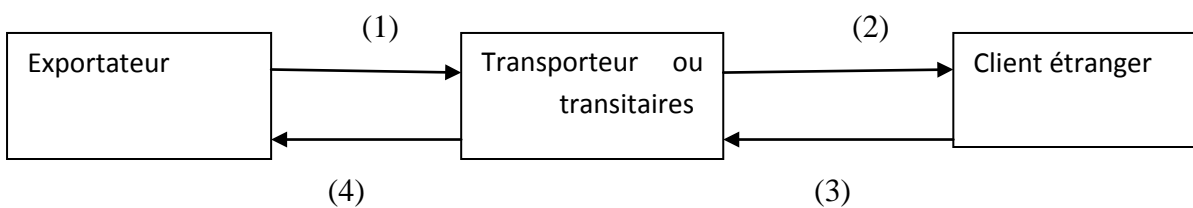
Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change²⁷.

2.2. Le déroulement du contre remboursement :

L'opération s'effectue en quatre étapes, et peut être schématisé comme suit :

Figure N° 10 : Schéma de déroulement du contre remboursement



Source : B.GUENDOULI. « Relations économiques internationales », 2000, p.15.

- ✓ Etape 01 : le vendeur (exportateur) expédie la marchandise par l'intermédiaire, jusqu'à l'acheteur (importateur) avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre paiement reçu ;
- ✓ Etape 02 : le transitaire, au moment où il présente la marchandise au destinataire (l'acheteur), il demande le paiement de celle-ci ;
- ✓ Etape 03 : dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur 'importateur) : c'est la livraison ;
- ✓ Etape 04 : le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre qu'est le vendeur (exportateur).

2.3. Avantages et inconvénients du contre remboursement²⁸ :

2.3.1. Les Avantages :

- ✓ Simple
- ✓ Rapide
- ✓ Sûr

²⁷ ANNOUN Kahina, op.cit,

²⁸ ANNOUNE kahina, op.cit.

- ✓ Praticué dans des opérations de vente par correspondance.

2.3.2. Les inconvénients :

- ✓ Coût élevé ;
- ✓ Domaine restreint ;
- ✓ Refus de paiement.

Conclusion :

Dans ce premier chapitre, nous avons présenté les différents instruments et moyens de paiement du commerce international, que le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) doivent connaître et maîtriser afin de choisir la meilleure technique à utiliser dans les différentes opérations d'import/export, quel que soit ses avantages, ses inconvénients et son déroulement.

Le choix de la meilleure technique à utiliser dépend de plusieurs facteurs dont les plus importants sont : les coûts, la rapidité et la minimisation des risques.

**Chapitre 2 : La gestion des
risques bancaires liés aux
financements du commerce
extérieur par les techniques
documentaires.**

Chapitre 2 : La gestion des risques bancaires liés aux financements du commerce extérieur par les techniques documentaires.

Introduction :

Le commerce international est soumis à des conditions très différentes de celles qui existent dans les échanges intérieurs car les relations internationales portent sur des échanges bâtis sur des modalités particulières de financement, de paiement et de garantie, ce qui implique l'utilisation de techniques et procédures répondant aux intérêts et besoins des importateurs et des exportateurs²⁹.

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de changes ou encore aux risques de non-paiement³⁰.

Posant des problèmes souvent délicats, parfois complexes, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leurs savoir-faire technique et leurs appuis financier dans un domaine aux multiples facettes.

Pour l'importateur, sa principale préoccupation est d'avoir l'assurance que sa commande a bien été expédiée avant de payer.

Il souhaite aussi recevoir la marchandise dans un délai court. Il espère enfin une marchandise conforme et peut éventuellement envisager de la revendre avant même de payer le vendeur.

Quant à l'exportateur son objectif primaire est d'être payé le plus tôt possible dès l'expédition de la marchandise. Il souhaite parfois être réglé à l'avance.

Ainsi, les échanges internationaux sont liés à des modalités de garantie, de paiement ou de financement qui en compliquent l'exécution et qui ont donnée naissance à de

²⁹ HOUCHE Fatima, les opérations de commerce extérieur : environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL, UMMTO, p.01

³⁰ HELLAL Karim, op.cit, p 08

nombreuses techniques ou procédures en vue de concilier les préoccupations des acheteurs et des vendeurs.

Section 1 : les différents risques bancaires liés aux techniques documentaires

I. L'apparition des risques³¹ :

On distingue (03) trois risques qui apparaissent à différent niveau :

1. Le risque de fabrication :

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagé pour l'exécution de son contrat.

2. Le risque de crédit :

C'est le risque naît après livraison des fournitures dans le cas de non règlement de la créance.

3. Le risque technique :

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage du financement particulier, il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

II. La nature des risques :

On distingue (05) risques :

1. Risque politique :

Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolution, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur.

2. Risque commercial :

Il résulte de la détérioration de l'acheteur privé et l'insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ces engagements.

³¹ DOUKH Amel, op.cit, 2005, p.15.

3. Risque de l'acheteur :

La distinction entre le risque politique et le risque commercial à toute sa valeur lorsqu'on se trouve en face d'un acheteur privé qu'il peut être poursuivi devant une juridiction de droit commun contre lequel une procédure de faillite peut être engagée, toutefois, lorsque les contrats d'exportation sont conclus avec des acheteurs publics, la garantie des risques commerciaux ne peut être accordée puisque ces acheteurs échappent au recours de droit commun, ils ne peuvent être judiciairement mis en faillite.

Les risques supportés sur les acheteurs publics y compris leurs défauts de paiement sont couverts par les risques politiques.

4. Risque économique :

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne dans le pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

5. Risque de change :

C'est le risque qui résulte des fluctuations des cours de change entre les monnaies du contrat et celle des pays de résidence des contractants. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations des parités de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaie de facturation).

Dès que la transaction commerciale concerne des partenaires qui n'utilisent pas la même devise, il existe un risque que les taux de change évoluent de manière défavorable entre la transaction et son déroulement, ce qui désavantagerait l'une des deux parties³².

III. Les risques particuliers :

1. Risques spécifiques à l'importateur :

1.1. Le risque documentaire :

Le risque documentaire provient d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée. En cas de doute au moment de la

³²www.attijariwafabank.com/documents/AWB-guide-commerce-exterieur, consulté le 15/10/2017.

vérification des documents le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités constatées dans les documents. Toutefois si le banquier est responsable de la vérification des documents, il ne répond pas de la conformité de la marchandise reçue avec celle qui est annoncée dans les documents³³.

1.2. Les risques de non-expéditions :

Quoique le contrat commercial soit généralement établi entre opérateurs qui se connaissent, donc confiance réciproque, il arrive parfois que le fournisseur ne soit pas en mesure d'honorer ses engagements de livrer à échéance les marchandises demandées par l'acheteur. Alors, dans ce cas, l'importateur qui aura engagé des frais préliminaires, devra tout seul gérer le défaut d'expédition de l'exportateur qui est dû à une augmentation des prix avant l'échéance de la livraison³⁴.

2. Risques spécifiques à l'exportateur :

Dans une opération du commerce extérieur comme dans n'importe quelle autre opération financière ou commerciale, il existe des risques auxquels doit faire face le fournisseur, surtout s'il accorde un délai de paiement. Tous ces risques sont amplifiés lorsqu'il s'agit d'opérations de commerce extérieur. En effet, en raison de l'éloignement, la durée des transactions est allongée et les rapports personnels entre les parties sont souvent moins étroits qu'entre contractant d'un même pays.

En pratique, l'exportateur doit faire face à de nombreux risques.

2.1. Le risque de non-paiement ou risque d'insolvabilité :

Le risque de non-paiement, appelé aussi risque d'insolvabilité, est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date initialement convenue. Le banquier correspondant, en payant le vendeur, court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays du vendeur vers le pays de l'acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur. Le banquier de l'importateur risque, en tout état de

³³ GONDA ZADA Ibrahim, « gestion des risques bancaires liés au financement du commerce extérieur par les établissements bancaires, Bamako, maîtrise en science et technique du commerce international », 2010, p.36.

³⁴ ATMANI Hassiba, ICHALLAL Bahia, gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire ; cas BNA « EL KSSEUR 585 », 2015/2016, p.30.

cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants³⁵.

2.2.Le risque pays :

Ce risque est dû à un défaut de paiement suite à l'incapacité ou au refus d'une économie ou un gouvernement d'honorer ses obligations financières.

Par risque-pays on entend généralement l'éventualité d'un sinistre résultant du contexte politique et économique d'un Etat étranger, dans lequel une entreprise effectue l'essentiel de son activité. Le risque pays comprend donc deux composante : « le risque politique » et « le risque économique ou financier ». Ces deux risques sont indépendants³⁶.

Concrètement, le risque pays survient lorsque les autorités d'un pays donné prennent des mesures d'ordre public dans l'exercice de la souveraineté nationale ou découlant d'une situation d'incapacité de l'Etat à faire face à ses obligations.

IV. Les risques liés aux techniques de paiements :

Sachant que dans le commerce extérieur l'instrument le plus utilisé c'est bien le crédit documentaire, alors définir ses risques est très important pour le banquier. Ces risques peuvent toucher aussi le client de la banque.

1. Les risques pour le client :

Ce risque touche le client de la banque qu'il soit l'importateur ou l'exportateur. Pour l'importateur les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande, pour cela il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne exécution ou de bonne fin.

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

Dans ces deux cas de figures, les risques sont transmis aux banques, les deux parties (importateur et exportateur) sont protégés par les garanties présentées dans le crédit documentaire par les deux banques donc c'est les banques qui sont exposées à ces risques³⁷.

³⁵ GONDA ZADA Ibrahim, op.cit, p.14.

³⁶ www.attijariwafabank.com/documents/AWB-guide-commerce-exterieur, consulté le 16/10/2017.

³⁷ HELLAL Karim, op.cit, p.22.

2. Le risque pour la banque:

Ce risque est subi par la banque différemment est cela selon qu'elle soit donneuse d'ordre ou correspondante.

2.1.Le risque pour la banque donneuse d'ordre :

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable, c'est-à-dire que le banquier donneur d'ordre a pris un engagement de payer le vendeur en tout état de cause lorsque les documents sont conformes. Le risque encouru dans ce cas est celui relatif à l'importateur car le banquier n'est pas sûr que ce dernier le rembourse au moment venu.

2.2.Le risque pour la banque correspondante :

Le banquier confirmatif ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents, et en cas de non remboursement par le banquier émetteur assure son engagement et conserve le risque.

La banque doit aussi examiner minutieusement les documents présentés, à son encontre, cela stipule une bonne expérience de la part du banquier, cet examen est plus délicat pour la banque donneuse d'ordre que la banque correspondante.

3. Risques de la remise documentaire :

Contrairement au crédit documentaire, la remise documentaire présente moins de risques pour les banques. Dans les remises documentaires les banques ne sont engagées financièrement que dans le cas d'une remise documentaire avec traite avalisée. En effet, dès qu'une banque accepte d'avaliser une traite tous les risques sont à ses comptes. En cas de non solvabilité de son client elle se trouve dans l'obligation de payer le fournisseur³⁸.

V. Le risque de crédit :

Le risque de signature ou de contrepartie qui est inhérent à l'activité bancaire, se définit généralement comme étant le pourcentage de chance pour qu'un débiteur ou un émetteur d'un moyen de paiement, soit dans l'impossibilité de payer l'intérêt dû ou de rembourser le capital selon les termes spécifiés dans la convention de crédit. Il se définit aussi comme le risque de crédit impliquant la possibilité de retard voire l'absence de versement, ce qui peut avoir des conséquences sur les flux de trésorerie et la liquidité de l'établissement.

³⁸ GONDA ZADA Ibrahim, op.cit, p.16.

Selon les travaux sur les risques bancaires, menées notamment sous l'égide du comité de Bale, une typologie de risques de crédit a pu être dressée faisant apparaître les composantes ci-après :

1. Le risque de crédit clientèle non financière :

C'est le risque qu'une contrepartie, société non financière ou un particulier en mauvaise situation financière, n'honorent pas ses engagements à la date d'échéance convenue ou l'exécution d'un contrat pour lequel la banque apporte sa garantie.

2. Le risque interbancaire :

C'est le risque découlant de créances ou d'engagements de hors bilan ou d'ordre d'établissements de crédit et dont l'importance ou la concentration expose l'établissement prêteur, en cas de défaillance des contreparties, à des conséquences défavorables et significatives sur sa situation financière.

3. Le risque de concentration :

C'est le risque direct ou indirect, résultant de l'octroi de crédits à une même contrepartie, à des contrepartie considérées comme un même bénéficiaire au sens de la réglementation sur la division des risques, à des contreparties opérant dans le même secteur économique ou la même zone géographique, ou de l'octroi de crédits portant sur la même activité, ou de l'application de techniques de réduction du risque de crédit, notamment de suretés émise par un même vendeur de protection³⁹.

Section 2 : Les outils de gestion des risques liés aux techniques documentaires.

Comme nous l'avions dit les techniques de paiement documentaires présentent des risques tant pour la banque émettrice que pour la banque confirmatrice. Pour gérer au mieux ces risques, les banques disposent des moyens plus en moins adéquats qui leurs permettent d'éviter au maximum les risques qui en découlent.

I. Techniques de couverture de risque de non-paiement :

Comme dit plus haut, le risque de non-paiement ou risque d'insolvabilité est le risque que la banque ne se fasse pas rembourser par son débiteur. Pour se prémunir contre ce risque, les banques disposent d'un certains nombres de techniques.

³⁹ GONDA ZADA Ibrahim, op.cit, p.12.

1. La couverture interne :

Il existe trois types de couverture interne :

1.1.Le choix des instruments et techniques de paiement :

Le risque crédit a une relation étroite avec les techniques de paiement choisies.

En effet, plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.

1.2.La clause de réserve de propriété :

Elle prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu. Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait pas honorer son engagement pour une raison ou une autre.

1.3.Les mesures comptables :

L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance.

Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

2. La couverture externe :

Il s'agit de moyens et techniques qui sont externe à l'entreprise, on fait appel à ces techniques pour mieux se protégées contre le risque de non-paiement.

2.1.Le recours aux assurances :

Le risque de non-paiement peut être transféré aux compagnies d'assurances.

L'exportateur a donc la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la souscription d'assurance au près des assureurs crédit, qui présentent des garanties de police d'assurance-crédit, contre paiement d'une prime d'assurance⁴⁰.

2.2.Le recours aux sociétés d'affacturage :

L'entreprise exportatrice peut transférer son risque de crédit à un organisme financier pour le court terme, la technique qui permet ce transfert est l'affacturage.

Elle permet à l'exportateur d'alléger à la fois sa trésorerie et sa gestion des comptes clients. L'opération consiste à confier le recouvrement des factures à l'organisme financier, qui en garantie la bonne fin, tout en se chargeant de la gestion des comptes-clients⁴¹.

2.3.Le recours aux banques :

Les garanties mises en place dans le commerce international sont dans leur majorité, émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent parfois exiger de leurs acheteurs des garanties, afin de s'assurer de la couverture du paiement.

2.4.La garantie de paiement :

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance. Son montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat. Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.

2.5.La lettre de crédit « stand-by » :

Les lettres de crédit stand-by sont nées de l'interdiction faite aux banques américaines de se porter garante, c'est une activité réservée uniquement aux compagnies d'assurance et aux sociétés de cautionnement. La lettre de crédit stand-by donne lieu à un règlement à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire.

⁴⁰ CHARIGUI Chahrazad, « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », Oran, 2013/2014, p.30.

⁴¹ KENDI Lyes, « étude de la conduite d'une remise documentaire à l'importation au sein de la TRUST BANK ALGERIA », 2014/2015, p.46.

II. Technique de couverture du risque de change :

La gestion interne du risque de change a pour objet soit d'éliminer de façon préventive le risque de change, soit de permettre au niveau global la gestion du risque de change.

Les banques disposent de trois techniques : l'avance en devise, les opérations à option et les opérations à terme⁴².

1. L'avance en devise :

Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation.

2. Les opérations à option :

Moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date et un cours déterminés. L'option (utilisée à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit. Les opérations à option sont généralement de deux formes : les options d'achat (call) et les options de vente (put). Il en existe d'autres formes mais nous nous intéresserons aux deux formes suscitées car étant les plus fréquentes⁴³.

2.1.Option d'achat (call) :

Avec une option d'achat, deux scénarios peuvent se réaliser à l'échéance.

Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice, alors le détenteur de l'option peut alors exercer son droit et acheter la devise au taux prédéterminé avantageux.

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché. Il se trouve donc à perdre uniquement la prime payée pour se procurer l'option initialement.

⁴² ATMANI Hassiba , ICHALLAL Bahia, « gestion du risque de change dans une opération du crédit documentaire ; cas BNA « EL KSSEUR » », 2015/2016, p.43.

⁴³ GONDA Zada Ibrahim, op.cit, p17.

2.2.Option de vente (put) :

Avec une option de vente, il y a également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance.

Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre à un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement est donc perdue.

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur a avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux.

3. Les opérations à termes :

Le change à terme est un des instruments de prédilection pour la couverture du risque de change. En effet, cet instrument offre souplesse et liquidité dans les devises courantes. Les montants et les dates peuvent être accordés à la transaction commerciale, ce qui permet de ne laisser aucun risque résiduel. En contrepartie, l'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise. Le contrat à terme et le swap sont les deux composants des opérations à terme.

3.1.Le contrat à terme :

Il consiste en une entente portant sur la conversion d'une monnaie en une autre. Le montant de la transaction, le taux de change utilisé pour la conversion et la date future à laquelle s'effectuera l'échange sont fixés au moment de la prise du contrat.

Certains contrats permettent des livraisons partielles effectuées durant une période optionnelle qui peut atteindre trente jours (30).

3.2.Le swap :

Cette technique consiste en l'exécution simultanée d'une opération à terme, en sens inverse, pour le même montant en devise. Ce type d'opération de change est fréquemment utilisé par les entreprises ayant des comptes-fournisseurs et des comptes-clients dans une même devise, mais dont les dates d'échéance ne sont pas appariées.

III. Techniques de couverture du risque politique et du risque catastrophique :

Pour ces deux types de risques le recours aux assurances constitue le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir. En effet plusieurs établissements proposent des assurances pour la gestion de ce genre de risque. A titre d'exemple on peut citer la COFACE qui offre tout une panoplie d'assurances pour les risques catastrophiques et politiques⁴⁴.

Section 3 : Les garanties bancaires

La garantie bancaire peut être émise sous différentes formes ; le cautionnement et les garanties à la première demande. Les garanties à l'international sont des engagements par lesquels une banque, dans le cadre de marchés sur l'étranger conclu ou à conclure, s'engage pour le compte d'un exportateur, à verser, sous des conditions définies au départ et entre les mains d'un bénéficiaire, société ou administration étrangère, une somme donnée. L'objectif des garanties est de couvrir les risques encourus par les contractants. La garantie est indispensable du contrat. En revanche, la caution est accessoire à un contrat⁴⁵.

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

I. Le cautionnement :

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire cette obligation si le débiteur ne la satisfait pas lui-même.

Le cautionnement est une sureté personnelle accessoire qui met la caution dans l'obligation de se substituer au débiteur, dans le règlement de sa dette envers le créancier. Dans le commerce international, le cautionnement est souvent solidaire. C'est-à-dire que la caution renonce au bénéfice de discussion et de division⁴⁶.

Il existe deux types de cautionnement, le cautionnement simple et le cautionnement solidaire.

⁴⁴ GONDA ZADA Ibrahim, op.cit, p19.

⁴⁵ GONDA ZADA Ibrahim, idem, p19.

⁴⁶ GARSUAULT Philippe, PRIAMI Stéphane, « les opérations bancaires à l'international », éd : D'organisation, PARIS, p.155.

1. Le cautionnement simple :

Le cautionnement simple est la forme type du cautionnement, la caution n'interviendra que si le débiteur ne s'exécute pas car en définitive, c'est lui qui doit payer. La caution contractée est un engagement accessoire, elle garantit une dette qui est celle d'autrui.

A cet effet, la caution simple dispose de deux moyens de défense à savoir, le bénéfice de discussion et le bénéfice de division.

➤ Le bénéfice de discussion : ce bénéfice permet à la caution (du fait qu'elle n'est pas solidaire avec le débiteur principal), de stopper les poursuites entamées par le créancier à son encontre et de les diriger vers le principal obligé. Le créancier se verra donc obligé de poursuivre en premier lieu le débiteur principal, et en cas d'insolvabilité de ce dernier, il pourra se retourner contre la caution.

➤ Le bénéfice de division : dans le cas de pluralité des cautions simples, la caution poursuivie peut exiger du créancier que la dette soit divisée entre l'ensemble des cautions et qu'elle ne sera engagée que sur sa part de cautionnement, à condition que les cautions soient constituées par le même acte.

Dans le cas où les cautions auraient été constituées par actes successifs, la caution poursuivie par le créancier perd le droit au bénéfice de division, à moins qu'elle se soit réservé ce droit dans l'acte de cautionnement.

Ce genre de caution ne présente aucun intérêt pour la banque qui doit, dans ce cas, poursuivre d'abord le débiteur et établir son insolvabilité.

2. Le cautionnement solidaire :

Contrairement au cautionnement simple qui peut se concevoir avec une seule caution, le cautionnement solidaire nécessite obligatoirement l'existence d'au moins deux cautions.

Lorsque la caution s'engage solidairement avec le débiteur principal, son engagement est égal à celui de la personne cautionnée.

Le cautionnement est dit solidaire lorsque le créancier peut en cas de défaillance du débiteur principal se retourner sur chacune des cautions pour le paiement de la totalité de la dette d'où l'absence de bénéfice de discussion et de division des cautions.

Par conséquent, la caution solidaire est étroitement liée par son patrimoine au débiteur. Elle est tenue d'honorer l'engagement cautionné en cas de défaillance du débiteur.

La caution peut être actionnée en paiement au même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles. Lorsque plusieurs personnes sont cautions solidaires, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout.

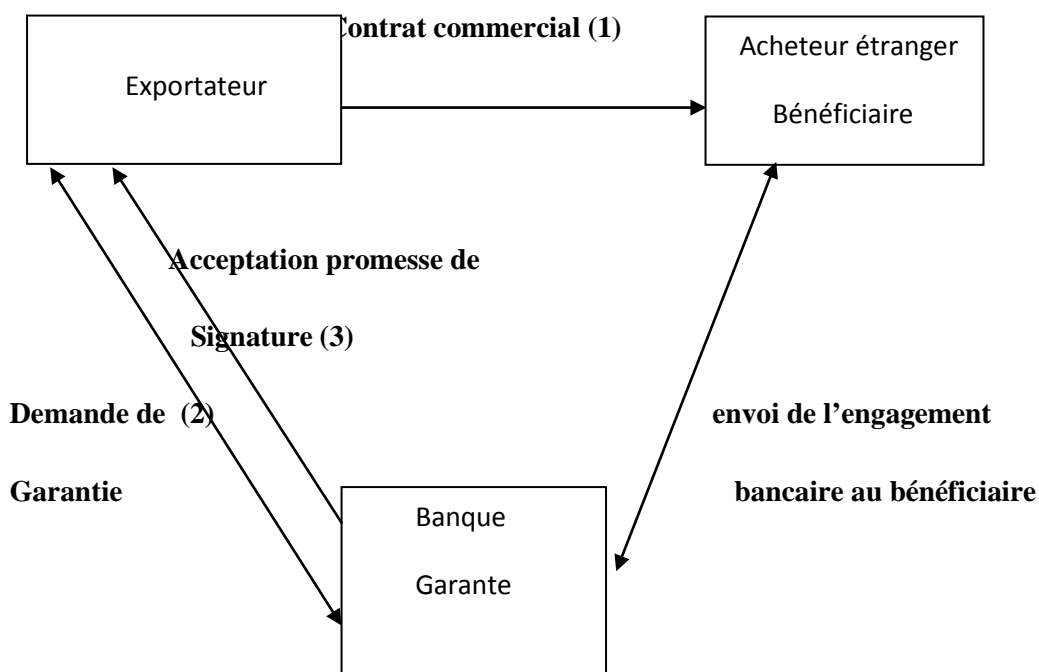
II. La garantie internationale :

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux « garanties bancaires ».

En effet, la garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Ainsi, la garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Par ailleurs, la garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

Figure n°11 : Déroulement d'une garantie à l'international



- (1) Lors de la négociation du contrat commercial, l'acheteur étranger peut exiger un engagement de garantie bancaire en sa faveur.
- (2) Pour s'assurer de remplir les obligations souscrites, l'exportateur donne ordre à sa banque de verser une somme déterminée à l'acheteur étranger par débit de son compte en cas de mise en jeu de la garantie.
- (3) Le banquier s'engage donc vis-à-vis de l'acheteur étranger bénéficiaire de lui verser l'indemnité conformément aux conditions de l'engagement.

Source : «management des opérations de commerce international », p166.

Il existe un grand nombre de garanties offertes par les banques pour leur client dans les opérations du commerce international :

1. Les garanties en faveurs de l'importateur :

Ses garanties permettent aux importateurs de s'assurer du bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue quatre types :

1.1.La garantie de soumission (BIP- BOND ou tender bond) :

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1à5% du montant de l'offre soumissionnée.

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

1.2.La garantie de remboursement ou restitution d'acompte (Advance payment garantie ou down payment garantie) :

Elle est destinée à assurer à l'acheteur les restitutions de tous ou partie des acomptes que ce dernier a versé avant la livraison ou antérieurement à l'exécution des travaux si

l'exportateur n'est pas en mesure d'exécuter son contrat commercial le montant des acomptes et de l'ordre de 5 à 25% du montant du contrat et le montant de garantie et de 100% du montant de l'acompte.

1.3.La garantie de bonne exécution :

Appelée également «garantie de bonne fin», est l'engagement pris par la banque contre-garantie sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où le vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire. Appelée aussi « caution de bonne fin », elle engage la banque à payer une somme déterminée en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles quant à la qualité des biens fournis ou prestation réalisée.

L'effet de cette garantie cesse lors de la réception provisoire (parfois définitive) dument constatée par un procès-verbal signé par les deux parties contractantes.

1.4.La garantie de retenue de garantie :

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre. Elle prend le relais de la caution de bonne exécution, en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essai se situant avant la réception définitive des travaux (généralement 6à12mois).

2. Les garanties en faveur de l'exportateur :

2.1.Lettre de crédit STAND-BAY :

La lettre de crédit est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer un traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet.

2.2.Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire s'est développé en raison du besoin de sécurité qu'éprouvent simultanément l'exportateur et l'importateur.

A cet effet, la technique du crédit documentaire s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire en vue de satisfaire les besoins de sécurité qu'implique le commerce international. Le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur. Les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une « ouverture de crédit documentaire ». Le principe de base du crédit documentaire est le troc : l'échange de documents contre un paiement.

3. Les autres garanties :

Il existe de nombreuses garanties qui peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international telles que les garanties directes, indirectes et l'assurance-crédit.

3.1.Les garanties directes :

Si la garantie est établit par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe.

3.2.Les garanties indirectes :

Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

3.3.L'assurance-crédit :

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consentie un crédit.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de fabrication et elle permet l'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.

C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

Conclusion :

Les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées et les garanties.

S'agissant de l'importateur il doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente.

Le vendeur, quant à lui, risque de subir des contretemps liés au paiement. On dit alors qu'il est confronté au risque de non-paiement.

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige acheteurs et vendeurs à se préoccuper davantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées.

Pour se couvrir du risque du non remboursement le banquier s'entoure de garanties. Il est évident que plus l'échéance du crédit est lointaine, plus les possibilités d'événement imprévisibles augmentent, et plus les garanties exigées seront importantes.

Toutes les garanties que l'on peut recueillir ne remplaceront jamais la vigilance du banquier ni de son appréciation du risque.

Cependant, ce dernier doit employer tous les moyens de gestion des risques de crédit, y compris une analyse minutieuse de l'entreprise pour aboutir à sa connaissance parfaite et

s'assurer de sa capacité de réaliser des objectifs visés. Cette étude constitue en elle-même une garantie.

**Chapitre 3 : Le financement
des opérations du commerce
extérieur : cas remise
documentaire au niveau de la
BEA de Tizi-Ouzou.**

Chapitre 3 : Le financement des opérations du commerce extérieur : cas remise documentaire à la BEA de Tizi-Ouzou.

Introduction :

Dans les chapitres précédents nous avons présenté les différents moyens et techniques de paiements et de financement ainsi que les risques auxquels sont confrontés les opérateurs et les garanties internationales.

Afin de mieux comprendre les notions théoriques utilisé ci-dessus nous allons illustrées notre travail de recherche avec un cas pratique que nous avons étudié lors de notre stage au sein de la BEA de Tizi Ouzou.

Cet exemple traite un cas d'importation ayant bénéficié d'un règlement par remise documentaire à échéance dans le but de savoir le degré d'implication de la BEA dans les opérations du commerce extérieur.

Section 1 : Présentation et organisation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA).

I. Historique et évolution de la BEA :

L'idée de la création de la BEA a été le résultat de l'établissement du secteur bancaire au lendemain de l'indépendance (1966-1967) car il paraissait indispensable d'avoir un système monétaire national capable de répondre aux besoins de financement croissant du secteur public.

La création de la BEA s'est faite conformément à l'arrêté N° 67-204 du 01-10-1967, ceci a représenté la dernière phase de la procédure de création des banques.

La BEA est une entreprise nationale qui a adossé les charges et les fonctions de cinq (5) banques étrangères activant en Algérie et qui sont :

- ✓ Le crédit lyonnais (12-09-1967)
- ✓ La société générale (16-01-1968)
- ✓ Barclays (28-04-1968)
- ✓ Le crédit du nord (13-05-1968)
- ✓ BIEM (26-05-1968)

Malgré l'appartenance de la BEA au secteur public, cette dernière est soumise aux lois du commerce donc de la concurrence, s'ajoute à cela son principe fondamental qui est celui de financer le commerce extérieur et de participer à toutes les opérations monétaires qu'exige l'économie.

Depuis 1970, la BEA était digne de confiance de toutes les opérations bancaires des grandes entreprises industrielles étrangères ainsi que pour la gestion des comptes de l'entreprise nationale SONATRACH.

Après l'adoption de la loi N° 01-88 datant du 21 janvier 1988 et concernant l'indépendance des entreprises, la BEA est devenu à partir du 05-01-1989 selon la loi 01-89 une société par action au capital social d'un milliard de dinars après que celui-ci fut 20 millions de dinars au début de son activité.

Le capital de la BEA se répartie comme suit⁴⁷ :

- ✓ Caisse de participation, construction et urbanisme à 35%
- ✓ Fonds de participation de l'électronique et télécommunication à 35%
- ✓ Caisse de participation services à 20%
- ✓ Caisse de participation chimie, pétrochimie et pharmacie à 10%

Le capital global de la BEA ne cesse de croître, en 1993, il était d'un milliard six cent millions de dinars pour atteindre en 1995 cinq milliards six cent millions de dinars et douze milliards deux cents millions de dinars en 2001 et à ce jour le capital augmente de plus en plus.

La BEA, qui compte 78 agences réparties à travers le territoire national, en plus de ses financements privés, a pour but de faciliter et développer les relations de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale.

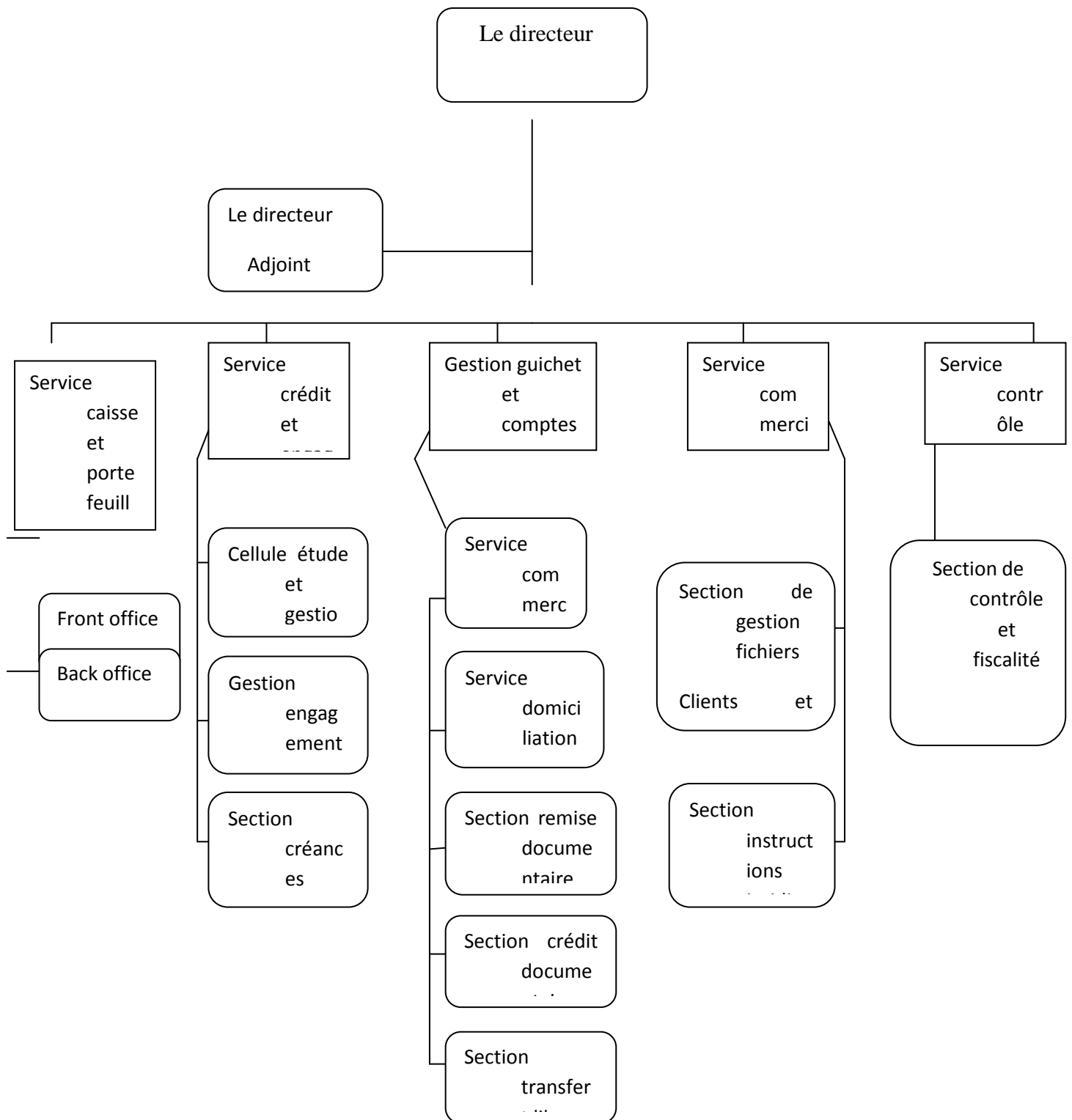
II. Les missions de la BEA :

- ✓ En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir les transactions commerciales avec d'autres pays ;

⁴⁷Source : données de la BNA.

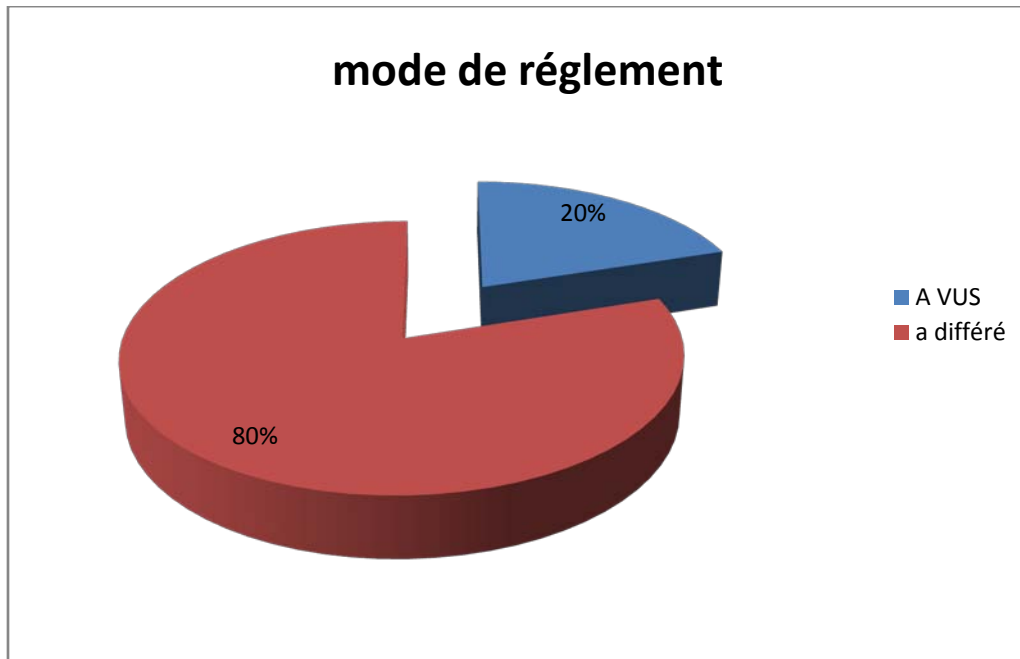
- ✓ Elle participe à tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle.
- ✓ Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger ;
- ✓ Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère des finances et du ministère du commerce.
- ✓ Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
- ✓ Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieure compatible avec ses objectifs ;
- ✓ Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieur ;
- ✓ Cherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays.

Figure n°12 :L’organigramme de l’agence BEA N°34 Tizi-Ouzou



Source : document interne de la BEA : « Guide des opérations du commerce extérieur ».

Figure N° 14 : Graphique des modes de règlement de rem doc au sein de la BEA durant 01/01/2017à 31/07/2017



Source réalisé à partir des données de la BEA

➤ **Analyses des données :**

La remise documentaire contre paiement (D/P) : c'est quand la banque de l'importateur remettra les documents contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Reste néanmoins le risque de refus des documents et de la marchandise par l'importateur.

La remise documentaire contre acceptation (D/A) : l'importateur accepte une ou plusieurs traite(s) payable(s) à échéance en contrepartie de quoi, sa banque lui remet les documents d'acceptation. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Selon les données du graphe la BEA a traité 89 dossiers de rem doc dont 20% à vue (document contre paiement), et 80% à différé (document contre acceptation).

III. Présentation du service étranger :

1. Place et rôle du service des relations extérieures dans l'organisation de la banque :

Au sein de l'agence, le service étranger occupe une place très importante, en effet le commerce extérieur ne cesse de prendre de l'ampleur surtout avec la libéralisation du commerce extérieur en Algérie entraînant ainsi les banques commerciale dans un processus de développement et ce afin de répondre aux besoins de leurs clients qui sont de plus en plus important.

2. Organisation du service étranger :

Il est composé de deux compartiments :

2.1.Back office :

Il est composé des sections suivantes :

2.2.Section domiciliation :

Elle est chargée de :

- ✓ La domiciliation des exportations et des importations ;
- ✓ L'élaboration et l'exploitation des statistiques ;
- ✓ L'apurement des dossiers de domiciliation ;
- ✓ La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées.

2.3.Section ordre de paiement :

Cette section est chargée des transactions et rapatriements libre et directes au profit de la clientèle.

2.4.Section remise documentaire :

Elle est chargée de :

- ✓ La gestion des remises documentaires.

- ✓ Le contrôle et suivi des échéances.
- ✓ Le suivi des rapatriements dans le cadre des remises documentaires à l'exportation.

2.5. Section crédit documentaire :

Elle est chargée de :

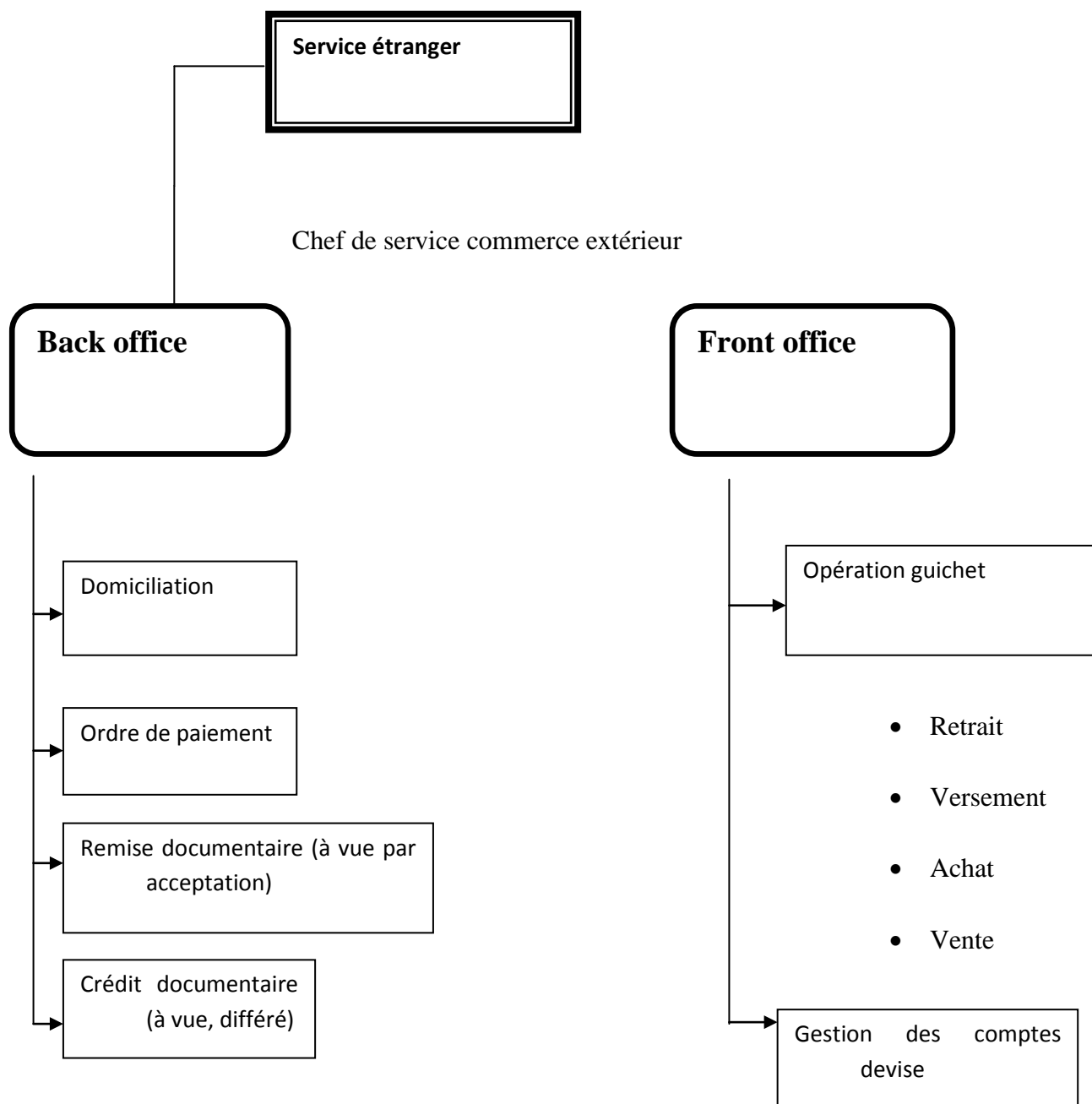
- ✓ La réception des demandes d'ouvertures des crédits documentaires et leurs mises en place ;
- ✓ La gestion des crédits documentaire ;
- ✓ Le suivi des rapatriements dans le cadre des crédits documentaires à l'exportation.

2.6. Front office :

Il est chargé des opérations de :

- ✓ Retrait et versements
- ✓ Achats et ventes
- ✓ Gestion de devises

Figure n° 13 : Organigramme d'opérations du service étranger



Source : document interne de la BEA

3. Les relations internes et externes du service étranger :

3.1. Relations internes :

3.1.1. Relations hiérarchiques :

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

3.1.2. Relation fonctionnelles :

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

Ce type de liaison se manifeste lors de la soumission au service du contentieux ; toutes les affaires litigieuses concernant le règlement des successions en devises.

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

3.2. Relations externes :

L'exécution des opérations avec l'étranger est entièrement liée aux règles en matière de règlement des changes.

De ce fait ; plusieurs administrations et organismes interviennent selon les circonstances, dans le contrôle des changes :

3.2.1. La Banque d'Algérie :

Le service rend des comptes aux services de contrôle de la (BA) et de la situation des dossiers de domiciliation, il est à rappeler que les transferts en devise sont soumis à l'autorisation de la (BA).

3.2.2. L'administration des douanes :

Elle travaille en collaboration avec le service étranger à l'achèvement des opérations relatives au dédouanement des marchandises.

3.2.3. La direction des opérations avec l'étranger (la DRE) :

Elle joue le rôle d'intermédiation entre l'agence domiciliataire et le correspondant étranger, ainsi entre l'agence et le (BA).

Section 2 : Déroulement d'une remise documentaire

I. Définitions de la remise documentaire :

La remise documentaire est une opération par laquelle un exportateur, après avoir expédié les marchandises, confie à une banque, un ou plusieurs documents convenus avec l'importateur accompagnés ou non d'un effet de commerce destinés à être remis à l'importateur contre paiement ou acceptation de l'effet de commerce⁴⁸.

II. Les formes de la remise documentaire :

La remise documentaire peut se faire selon trois formes⁴⁹ :

- ✓ Documents contre paiement (D/P)
- ✓ Documents contre acceptation (D/A)
- ✓ Documents contre lettre d'engagement

1. La remise des documents contre paiement (documents against payment D/P) :

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que les lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

2. La remise des documents contre acceptation (documents against acceptance D/A) :

La banque présentatrice remet les documents contre acceptation d'un effet de change qui échoit par exemple dans 180 jours après présentation (traite à tant de jours de vus) ou à une date déterminée (traite à terme). Dans ce cas ; le tiré entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut aussi la revendre immédiatement et se procurer les

⁴⁸ Règles et usances relative aux encaissements documentaires de la C.C.I, Brochure N°522

⁴⁹ TAPE Ange de Luvincet, « gestion des crédits et encaissements documentaires à l'importation ; techniques, analyses et perspective à Amen Bank », université internationale de Tunis, 2006, p.115

fonds nécessaires au paiement de l'effet de change. Le vendeur accorde donc à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit en contre partie à titre de garantie, que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance.

3. La remise des documents contre une lettre d'engagement :

Dans ce cas, la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre. Le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise

III. La procédure d'une remise documentaire :

Conformément à l'échange de correspondance (ou le contrat commercial) et l'accord conclu entre l'importateur (l'acheteur) et l'exportateur (le vendeur), la remise documentaire se présente, d'une manière générale, suivant les étapes suivantes⁵⁰ :

1. La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur :

Cette étape est très importante pour la réussite de toute l'opération. C'est dans le contrat que les deux parties vont convenir des modalités de la transaction : la marchandise, le transport et l'expédition, les délais de livraison, les documents à fournir par l'acheteur, la technique de paiement(en l'occurrence la remise documentaire), l'instrument de paiement, ce qu'il faut faire en cas de litige (non-paiement, problème sur la marchandise, etc.).

Il est fortement conseillé de se faire accompagner par des professionnels du commerce international quand on a peu ou pas d'expérience du tout dans le domaine. Même si des formulaires existent, il n'est pas toujours aisé de les remplir et l'omission d'un point important peut remettre toute l'opération en cause.

Il est également fortement recommandé pour l'exportateur de se mettre en relation avec sa banque pendant cette phase et pas après la signature du contrat. Les banques peuvent leur fournir de précieux conseils pour le bon déroulement de la transaction sur les plans juridiques, logistiques et financiers.

2. L'expédition des marchandises :

L'exportateur expédie les marchandises selon les modalités convenues dans le contrat. Il reçoit du transporteur des documents attestant la prise en charge et l'expédition.

50 KENDI Lyes, op.cit, p.73.

Les marchandises sont de plusieurs types, on peut citer :

- ✓ Les marchandises de consommation courante qui peuvent être périssable ou non.
- ✓ Les marchandises incorporables dans une autre qui seront utilisées pour la fabrication d'un autre produit.
- ✓ Les machines industrielles.

Ce type de marchandise influence les conditions et délais d'expédition. En outre, il est important de clarifier les responsabilités entre les parties. C'est ce qui a poussé la chambre de commerce international à créer les incoterms (International Commercial Terms) en 1936. Ce sont des règles internationales qui facilitent la communication et la répartition des responsabilités entre les parties lors d'une transaction.

3. La remise des documents :

Une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque avec une lettre d'instruction. Les documents qui constituent la remise documentaire sont appelés documents d'expédition. On y trouve entre autres :

- ✓ Des documents commerciaux : la facture, la liste de colisage, le certificat d'origine, etc.
- ✓ Des documents techniques : certificats d'analyses, sanitaires ou phytosanitaires délivrés par des autorités publiques ; certificat de contrôle et de surveillance délivré par des sociétés spécialisées.
- ✓ Des documents de transport : connaissance maritime, lettre de transport aérien (LTA), lettre de voiture (CMR)...
- ✓ Des documents financiers : les effets de commerce et autres instruments utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.

Tous les documents qui figurent dans la lettre d'instruction doivent être remis à la banque. Sinon, elle pourrait refuser de poursuivre l'opération.

4. Envois des documents :

Après la réception des documents, la banque remettante vérifie qu'ils correspondent à ceux qui ont été énumérés dans la lettre d'instruction. Elle n'a pas la responsabilité d'en vérifier l'authenticité, même si elle peut signaler tout vice ou problème détecté. En cas de document manquant, elle doit aviser son client, l'exportateur.

Si les documents sont complets, la banque les envoie à son correspondant dans le pays de l'acheteur par courrier simple, rapide ou ultrarapide (UPS, DHL) selon les instructions données par le client. Pour simplifier, nous avons supposé que le correspondant de la banque remettante est la banque de l'importateur. Il faut noter que ce n'est pas toujours le cas.

5. Présentations des documents :

La banque de l'importateur avise son client dès la réception des documents. Elle ne lui donne pas les documents, mais lui indique ce qu'il doit faire pour les récupérer : paiement immédiat ou acceptation d'une lettre de change.

6. Paiement/ acceptation de payer :

Conformément à la lettre d'instruction et au contrat conclu, le client peut :

✓ Soit payer la facture et les éventuelles commissions de sa banque pour rentrer en possession des documents. Il sert d'un instrument de paiement comme le virement ou le chèque avec ses variantes (chèque certifié, chèque de banque). Une opération de change est souvent nécessaire pour se procurer les devises étrangères comme le dollar ou l'euro.

✓ Soit accepter l'effet de commerce transmis avec les documents. Dans ce cas, l'exportateur sera réglé à une échéance ultérieure. Il est assez rare de tirer des effets de commerce à vue.

7. Paiements :

C'est le règlement de la remise documentaire. Ce règlement doit se faire avec un instrument de paiement. La banque présentatrice envoie les fonds reçus de son client à la banque remettante dans la très grande majorité des cas en passant par le réseau SWIFT (MT 2002 ou MT400). Un élément important doit être mentionné ici : le fait que l'importateur a payé ne garantit pas que sa banque règle celle de l'exportateur. Parfois l'obtention des devises nécessaires pour le règlement peut être assez compliquée et ajouter des délais supplémentaire.

8. Avis de crédit :

La banque de l'exportateur reçoit les fonds et crédite le fond de son client. Puis elle transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte.

IV. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

1. Les avantages :

En plus d'être une technique de paiement très pratique, l'encaissement documentaire comporte les avantages suivants⁵¹ :

- ✓ La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates
- ✓ Le cout est faible
- ✓ Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire
- ✓ L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepté la traite

2. Les inconvénients :

Les principaux inconvénients de l'encaissement documentaire sont les suivants⁵² :

- ✓ L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser la marchandise
- ✓ Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transport engagés. L'exportateur doit alors envisager de la vendre sur place à un prix moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autres frais
- ✓ Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

51 BENABDALAH Rachid, « crédit et remise documentaire », 2010, p 210

52 NAJI Jammal, « commerce international ; théorie, technique et applications », éd : du renouveau pédagogique.INC. 2005, p.419.

Section 3 : étude de cas du déroulement de la remise documentaire à la BEA de Tizi Ouzou.

Afin d'éclairer le traitement et la réalisation d'une remise documentaire, nous allons présenter et illustrer par un cas pratique le déroulement d'une opération de remise documentaire à travers laquelle nous mettons en évidence la complexité de cette opération ainsi que les coûts qu'elle engendre.

Il s'agira en particulier de montrer comment se réalise un contrat commercial entre un importateur et un exportateur, l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire et d'un dossier de remise documentaire et l'apurement de dossier de domiciliation.

On va analyser comment se déroule recouvrement d'une opération d'importation par une remise documentaire.

L'importateur dans sa demande de procédé à la domiciliation a mentionné la remise documentaire à échéance, comme étant le mode de règlement qui sera utilisé lors de cette opération.

I. Présentation du contrat d'achat :

Il s'agit d'un contrat d'achat d'isolation triple entre une société étrangère autrichienne et un client algérien. (**Annexe 1**)

Le contrat est signé du 28/10/2016 au 16/03/2017 entre les deux parties, il stipule que :

- ✓ Condition de livraison : FOB (Free On Board) BARCELONA
- ✓ origine de la marchandise : Autriche
- ✓ Mode de paiement: remise documentaire payable à 60jours
- ✓ Type d'emballage : suivant incoterms 2010
- ✓ Incoterms offert : FOB BARCELONE
- ✓ Total : 15878,27 EUR
- ✓ Soit en lettre : quinze mille huit cent soixante-dix-huit euro et vingt-sept centimes

II. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BEA de Tizi Ouzou :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- ✓ Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**annexe 2**)
- ✓ Facture d'achat (**annexe 3**)
- ✓ La carte NIF (numéro d'identification fiscale), exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce.

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

III. L'attribution d'un numéro de domiciliation : (annexe 4)

Si la demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique.

Tableau n° 1 : Numéro attribué à la domiciliation de l'opération

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
150301	2017/01/10	00017	EUR

Source : construit à partir des données de la BEA

Le tableau précédant retrace la composition du numéro de domiciliation, qui est composé de donnée relatif au guichet, l'année, l'ordre chronologique et la monnaie dont elle est libellée, qui est ensuite repris sous forme d'un cachet qui sera apposé sur la facture à domiciliation.

IV. L'ouverture d'une fiche de contrôle : (annexe 5)

L'agent classe les documents fournis par l'exportateur dans une fiche de contrôle qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'exportation à savoir :

- ✓ Nom de la banque domiciliaire : BEA 0034

- ✓ Numéro guichet intermédiaire : B898
- ✓ Nom de l'exportateur : société étrangère autrichienne
- ✓ Nom et adresse de l'importateur : entreprise algérienne

Le but de cette dernière, étant le suivie et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement

V. **La constitution de la commission de domiciliation : (annexe 6)**

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Tableau n° 2 : comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	2200,00
Taxe (19%)	418,00
Total commission de domiciliation (ttc)	2, 618,00

Enfin le compte client sera débité de 2, 618,00 DA lors de sa domiciliation auprès de la BEA

Ensuite le fournisseur prépare la marchandise pour l'expédié, il récupère le connaissement qu'il présente à sa banque accompagner des documents exigé par son client :

- ✓ Facture commercial
- ✓ Connaissement
- ✓ Certificat d'origine
- ✓ Certificat Euro 1 (si le pays exportateur se situe dans la zone euro)
- ✓ Certificat de conformité

A l'arrivée des documents au niveau de la banque de l'importateur le banquier procède de la manière suivante :

- ✓ Etablissement d'un accusé de réception
- ✓ Vérification de la conformité des documents

- ✓ Report de domiciliation
- ✓ Transmission des documents à l'importateur (acheteur)

Après possession des documents, l'importateur (entreprise algérienne) à dédouané la marchandise.

A l'échéance l'importateur à donner un ordre de paiement à sa banque (**annexe 7**). Le banquier a donc procédé au règlement et à la comptabilisation de la commission de transfert.

Tableau n° 3 : comptabilisation de la commission de transfert (annexe 8)

Motif	Frais	Montant
Règlement import ISOVOLTA Marchandise FOB		2.148.806.65
Montant : 16.274,03 EUR Au cours de : 132,0390000	COM REM IMPORT	5.372,02
	FRAIS SWIFT REM DOC	1.500,00
	COM ENCAISSEMENT REMISE	1.000,00
	RECUPERATION COMM DE (BA)	2.148,80
	TAXES 19%	1.903,96
	TOTAL COMMISSIONS	2.160.731,43

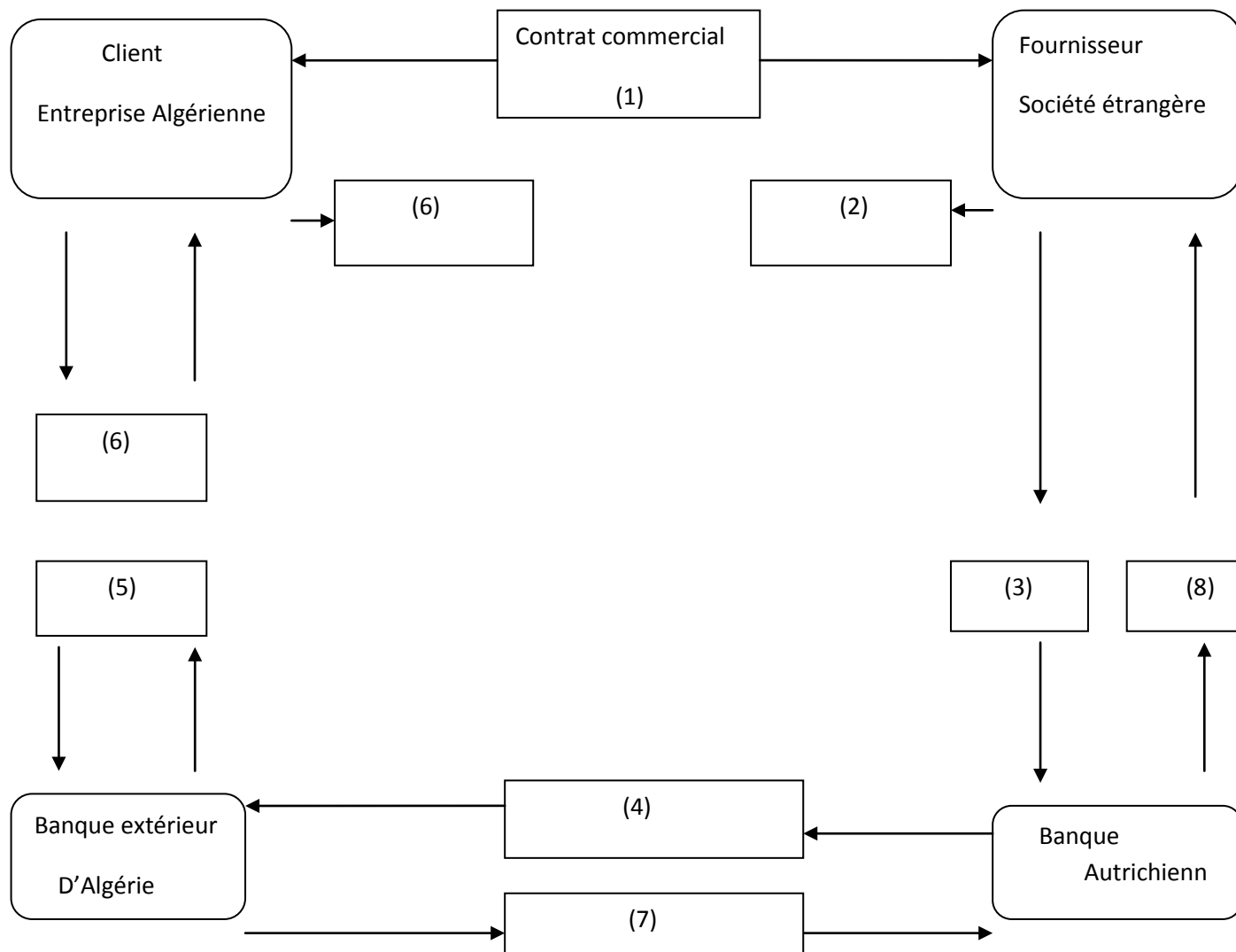
Source : réalisé à partir des données de la BEA

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 15878,27 EUR contre une valeur en dinars au cours de 116,5747 DA/EUR soit 1851004,56 DA

La banque a débité le compte du client de la somme 1.851.004,56 DA en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeur de 2.160.731,43 DA

La valeur débitée total est de 4.011.735,99 DA

Figure n°13 : Schéma de la procédure de la remise documentaire du client algérien



Source : schéma réalisé à partir des données de la BEA

❖ **Interprétations du schéma :**

1 Le contrat commercial étant signé entre l'exportateur (société autrichienne) et l'importateur (entreprise algérienne) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (isolation triple) d'une valeur de 15878,27 EUR par remise documentaire à échéance.

2 L'exportateur (société autrichienne) expédie la marchandise vers l'Algérie au port d'Alger suivant l'incoterm FOB en récupérant le document de transport adéquat établi à l'ordre de l'acheteur (société algérienne).

3 L'exportateur (société étrangère) remet ensuite à sa banque (Banque Autrichienne) l'ensemble des documents commerciaux et financiers afin de les transmettre au client (entreprise algérienne) par le biais de la BEA.

4 La banque autrichienne envoie les documents à la banque du tiré (BEA).

5 La BEA accepte la remise, avise l'acheteur (entreprise algérienne) de la réception des documents en indiquant leur nombre et leur nature, le mode de paiement et la nature de la marchandise.

6 L'importateur prend possession de la marchandise.

7 La BEA procède au règlement de l'opération afin de débloquer la somme de 16274,03 EUR au profit du compte de la banque du tireur (banque étrangère).

8 La banque Autrichienne reçoit les fonds et crédite le compte de son client (société étrangère). Puis, elle lui transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte.

Conclusion :

La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple, dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Le choix de cette technique dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Notre stage, nous a permis de mieux analyser cette technique de paiement et nous sommes arrivés aux conclusions suivantes :

- ✓ La remise documentaire est un moyen de paiement simple et relativement peu coûteux.
- ✓ La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.
- ✓ L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un

bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

- ✓ L'exportateur a une relative sécurisation de son paiement avec l'assurance que les documents ne seront remis à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce.
- ✓ L'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises voire après, si les parties sont convenues d'un paiement tardif.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs situés dans des pays différents voir même des continents distincts. Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare les acteurs.

En plus de la distance, la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

Le but assigné par cette étude était la mise en évidence des différences que présentent les techniques de financement et les instruments de paiement du commerce international, suivant le niveau de sécurité dans le recouvrement des fonds.

Les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses, ce qui induit que la préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée, car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise, le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- ✓ Les caractéristiques de la relation entre acheteur et vendeur.
- ✓ Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- ✓ La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.

Ainsi plusieurs procédures existent en matière de financement des importations. Le crédit documentaire et la remise documentaire, demeurent les instruments les plus prisés en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour les opérateurs.

Par ailleurs, d'autres méthodes sont utilisées pour encourager les exportations tel que le crédit acheteur et le crédit fournisseur.

D'autre part, on ne peut parler de sécurité de ces transactions internationales que lorsque tous les maillons de cette chaîne auront été garantis.

Pour finir, cette sécurité totale ne peut être retrouvée pour les zones à forts risques politiques et commerciaux, par de simples techniques financières de couverture qui se révèlent parfois insuffisantes. D'où le, nécessaire, recours à l'assurance pour garantir ses opérations.

A partir de cet instant, on peut parler de sécurité des transactions internationales, même si on persiste à penser que cela relève d'un mythe ; car on ne peut que minimiser les risques y compris dans les zones d'instabilité politique, économique, commerciale et juridique.

L'objectif de notre stage qui s'est déroulé au niveau de la BEA de Tizi-Ouzou, était le traitement pratique des opérations au niveau du service étranger, qui est appelé à être à la hauteur des attentes de la clientèle, à savoir la qualité de l'intervention, la bonne gestion des opérations traitées et la contribution effective dans les relations économiques du pays.

En effet, la BEA utilise plusieurs moyens de paiements et plusieurs techniques de financements comme la remise documentaire qu'on a développés dans le cas pratique.

Cette dernière figure parmi les techniques de paiement les plus utilisées au niveau international en raison des avantages et de la couverture de risque qu'elle offre aux opérateurs du commerce international.

Liste des abréviations

NOEI : Nouvel Ordre Economique International

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade

REMDOC : Remise Documentaire

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

ISO:International Organization for Standardization

USD:United States Dollar

EURO: Official Currency of the European Union

SWIFT : Taux d'intérêt commercial de référence

CMR : Lettre de voiture

CREDOC : Crédit Documentaire

COFACE : Compagnie Française d'Assurance-Crédit à l'Exportation

BA : Banque d'Algérie

DRI : Direction des opérations avec l'étranger

INCOTERMS : International Commercial Terms

LTA : Lettre de Transport Aérien

FOB : Free On Board(incoterms du commerce international)

NIF : Numéro d'Identification Fiscale

Liste des tableaux

Tableau N°1 : numéro attribué à la domiciliation de l'opération

Tableau N°2 : comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation

Tableau N°3 : la comptabilisation de commission de transfert

Liste des schémas

Figure (1) : Le déroulement d'un virement swift

Figure (2) : La représentation d'une opération d'affacturage

Figure (3) : Le déroulement d'un crédit fournisseur

Figure (4) : Le déroulement d'un crédit acheteur

Figure (5) : Le déroulement du crédit-bail

Figure(6) : Le déroulement du forfaitage

Figure(7) : Le déroulement de la confirmation de commande

Figure(8) : Le déroulement d'une remise documentaire

Figure(9) : Le déroulement du crédit documentaire

Figure(10) : Le déroulement du contre remboursement

Figure (11) : déroulement d'une garantie a l'international

Figure (12) : l'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou

Figure (13) : organigramme d'opérations du service étranger

Figure (14) : graphique des modes de règlement de REMDOC au sein de la BEA durant 01/01/2017 à 31/07/2017.

Annexes :

Annexe n°1 : Facture proformat.

Facture Proformat

ANNEXE 02

~~XXXXXXXXXX~~

~~XXXXXXXXXX~~
Av. ~~XXXXXXXXXX~~ 85-97 Pol. Ind. Can Salvatella
08210 Barberá del Vallès Barcelona Spain

**NOUVEAU MAIL DE RÉCEPTION DE COMMANDES*
NOUS VOUS DEMANDONS QU'À PARTIR DU
3 OCTOBRE VOUS NOUS ENVOYIEZ TOUTES VOS
COMMANDES À L'ADRESSE DE COURRIER ELECTRON
sales.bcn@isovolta.com MERCI BEAUCOUP!

~~XXXXXXXXXX~~
ELECTRIC INDUSTRIES S.A.
~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~

Offre de Prix
Nouvelle Impression/16.01.2017
Numéro/Date
1529009435 / 28.10.2016
Numéro référence/Date
SPH28/2016 Rev. 2 /16.01.2017
No. Client/Votre numéro de TVA*
E432400
Durée du Contrat
28.10.2016 au 16.03.2017
Personne à contacter
Mme. Perron
e-mail:
sales.bcn@isovolta.com
tel: 0034-937297578
fax: 0034-937190511

Nous vous remercions de votre demande et de l'intérêt que vous portez à nos produits et services. Nous vous proposons l'offre suivante basée sur nos conditions générales de vente. Attention: Incoterms 2010 sont valables.

- Conditions de livraison: FOB BARCELONA
- *** DÉLAI POUR TOUS LES POSTES : 3/4 SEMAINES***
- * Origine de la marchandise : AUTRICHE
- * Mode de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours date de BL.
- * Type d'emballage : suivant Incoterms 2010.
- * Incoterm offert : FOB BARCELONE
- * Total : 15.878,27 euros
- Soit en lettres : Quinze mille huit cent soixante dix-huit euros et vingt sept centimes.
- * Tolérance : +/- 10%

Pos.	Qté	Article	Désignation	Prix	Valeur/EUR
		Unité prix			
No article client 850 130 015					
0080	200,000	KG	1233540 ISONOM NMN 2035	0030 06000 08000	
	200,000	KG	1/KG	24,63 EUR	4.926,00
	Longueur 800,00 MM Largeur 600,00 MM Epaisseur 0,300 MM				
	Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017				
No article client 850 130 538					
0090	20,000	KG	386770 ISONOM NMN 8 0883	00300 00220	
	20,000	KG	1/KG	25,98 EUR	519,60
	Largeur 22,00 MM Epaisseur 0,300 MM				
	Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017				

Barcelna Corporate Register Volume 5095, Book 4407, Section 2, Folio 72. Page 61223, inscription 1st entry. VAT N°: ESA08703928
Site subjected to our General Terms of Sales, published on www.isovolta.es. We inform you that your data will be stored in a database owned by ISOVOLTA, S.A.U. You can exercise your rights of access, rectification or cancellation in writing to the File Manager: ISOVOLTA, S.A.U. Av.Salvatella,85-97, Pol.Ind. Can Salvatella, 08210 Barberá del Vallès, Barcelona.

~~ISOVOLTA S.A.U.~~
 Av. Salvatella, 65-67, P.O. Ind. Can Salvatella
 08210 Barberà del Valles Barcelona - Spain

~~ENE ELECTRO INDUSTRIAS S.A.~~ X
 Boite post. 00017
 15300 AZAZUA TRL 00000

Numéro/Date
 1529009435 / 28.10.2016

Page
 2 / 7

Pos.	Qté	Article	Désignation	Prix	Valeur/EUR
		Unité prix			
No article client 850 130 541					
0100	15,000 KG	386772	ISONOM NMN 8 0883 00300 00260		
	15,000 KG	1/KG		25,98 EUR	389,70
	Largeur 26,00 MM Epaisseur 0,300 MM				
	Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017				
No article client 850 130 554					
0110	20,000 KG	K_ES_FF	ISONOM NMN 8 0883 00300 02250		
	20,000 KG	1/KG		25,98 EUR	519,60
	Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017				
No article client 850 130 564					
0120	50,000 KG	1203712	ISONOM NMN 8 0883 0030 06000 08000		
	50,000 KG	1/KG		27,96 EUR	1.398,00
	Longueur 800,00 MM Largeur 600,00 MM Epaisseur 0,300 MM				
	Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017				
No article client 850 130 566					
0130	30,000 KG	K_ES_FF	ISONOM NMN 8 0883 0036 06000 08000		
	30,000 KG	1/KG		27,96 EUR	838,80
	Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017				
No article client 850 132 046					
0200	100,000 KG	386796	VOLTAFFLEX FW 6642 00210 00160		
	100,000 KG	1/KG		6,68 EUR	668,00
	Largeur 16,00 MM Epaisseur 0,210 MM				
	Diamètre int. 76,00 MM				
	Couleur supérieure BLAN				
	Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017				
No article client 850 132 047					
0210	36,000 KG	386788	VOLTAFFLEX FW 6642 00210 00190		
	36,000 KG	1/KG		6,68 EUR	240,48
	Largeur 19,00 MM Epaisseur 0,210 MM				
	Diamètre int. 76,90 MM				
	Couleur supérieure BLAN				
	Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017				
No article client 850 132 049					
0220	10,000 KG	1291454	VOLTAFFLEX FW 6642 00210 00660		
	10,000 KG	1/KG		6,68 EUR	66,80
	Largeur 66,00 MM Epaisseur 0,210 MM				
	Diamètre int. 76,90 MM				

Barcelona Company Register Volume 5095, Book 4497, Section 2, Folio 72, Page 31223, inscription 1st entry. VAT N° ESA08703928
 Sale subject to our General Terms of Sales, published in www.isovolta.es. We inform you that your data will be stored in a database owned by ISOVOLTA S.A.U. You can exercise your rights of access, rectification or cancellation in writing to the File Manager, ISOVOLTA, S.A.U. Av Salvatella, 65-67, P.O. Ind. Can Salvatella, 08210 Barberà del Valles, Barcelona

ISOVOLTA S.A.U.
 Avenida, 45-97, Pol. Ind. Can Salvadora
 08210 Barberá del Vallès, Barcelona

EPE ~~INDUSTRIAS SPA~~ ✓
 Boi ~~INDUSTRIAS SPA~~
 1530 ~~INDUSTRIAS SPA~~

Numéro/Date
 1529009435 / 28.10.2016

Page
 3 / 7

Pos.	Qté	Article	Désignation	Prix	Valeur/EUR
		Unité prix			

Couleur superieure BLAN
 Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017

No article client 850 132 051
 0230 41,000 KG 1215000 VOLTAFLEX FW 6642 00210 00860
 41,000 KG 1/KG 6,68 EUR 273,88
 Largeur 86,00 MM Epaisseur 0,210 MM
 Diamètre int. 76,00 MM
 Couleur superieure BLAN
 Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017

No article client 850 132 055
 0240 32,000 KG 1233499 VOLTAFLEX FW 6642 00210 01110
 32,000 KG 1/KG 6,68 EUR 213,76
 Largeur 111,00 MM Epaisseur 0,210 MM
 Diamètre int. 76,00 MM
 Couleur superieure BLAN
 Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017

No article client 850 132 056
 0250 69,000 KG 383363 VOLTAFLEX FW 6642 00210 01160 7B
 69,000 KG 1/KG 6,68 EUR 460,92
 Largeur 116,00 MM Epaisseur 0,210 MM
 Couleur superieure NATU
 Noyau 76/84; PS; jaune;
 Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017

No article client 850 132 057
 0260 15,000 KG 1203758 VOLTAFLEX FW 6642 00210 01210
 15,000 KG 1/KG 6,68 EUR 100,20
 Largeur 121,00 MM Epaisseur 0,210 MM
 Diamètre int. 76,00 MM
 Couleur superieure BLAN
 Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017

No article client 850 132 058
 0270 30,000 KG 386791 VOLTAFLEX FW 6642 00210 01260
 30,000 KG 1/KG 6,68 EUR 200,40
 Largeur 126,00 MM Epaisseur 0,210 MM
 Diamètre int. 76,00 MM
 Couleur superieure BLAN
 Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017

Barcelona Corporate Register Volume 5095, Book 4407, Section 2, Folio 72, Page 61223. Inscription: 1st entry. VAT N° ESAD6703928
 We are subjected to our General Terms of Sales, published on www.isovolta.es. We inform you that your data will be stored in a database owned
 by ISOVOLTA S.A.U. You can exercise your rights of access, rectification or cancellation in writing to the File Manager: ISOVOLTA S.A.U.
 Avenida, 45-97, Pol. Ind. Can Salvadora, 08210 Barberá del Vallès, Barcelona.



ISOVOLTA S.A. X
 w. Barcelona, 85-87, P. 1.º of. Ind. Can Salvatona
 08210 Sabadell, Catalunya, Spain

REF. [redacted] X
 Ref. [redacted]
 15000 [redacted]

Numéro/Date 1529009435 / 28.10.2016 Page 4 / 7

Pos.	Qté	Article	Désignation	Prix	Valeur/EUR
		Unité prix			
10 article client 850 132 059					
1280	10,000 KG	1233501	VOLTAFLEX FW 6642 00210 01310		
	10,000 KG	1/KG		6,68 EUR	66,80
			Largeur 131,00 MM Epaisseur 0,210 MM		
			Diamètre int. 76,00 MM		
			Couleur superieure BLAN		
			Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
10 article client 850 132 060					
1290	32,000 KG	1203760	VOLTAFLEX FW 6642 00210 01360		
	32,000 KG	1/KG		6,68 EUR	213,76
			Largeur 136,00 MM Epaisseur 0,210 MM		
			Diamètre int. 76,00 MM		
			Couleur superieure BLAN		
			Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
10 article client 850 132 061					
1300	35,000 KG	1203761	VOLTAFLEX FW 6642 00210 01480		
	35,000 KG	1/KG		6,68 EUR	233,80
			Largeur 148,00 MM Epaisseur 0,210 MM		
			Diamètre int. 76,00 MM		
			Couleur superieure BLAN		
			Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
10 article client 850 132 063					
1310	19,000 KG	1203780	VOLTAFLEX FW 6642 00210 01630		
	19,000 KG	1/KG		6,68 EUR	126,92
			Largeur 163,00 MM Epaisseur 0,210 MM		
			Diamètre int. 76,00 MM		
			Couleur superieure BLAN		
			Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
10 article client 850 132 064					
1320	12,000 KG	1203781	VOLTAFLEX FW 6642 00210 01680		
	12,000 KG	1/KG		6,68 EUR	80,16
			Largeur 168,00 MM Epaisseur 0,210 MM		
			Diamètre int. 76,00 MM		
			Couleur superieure BLAN		
			Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
10 article client 850 132 065					
1330	10,000 KG	1203783	VOLTAFLEX FW 6642 00210 02130		
	10,000 KG	1/KG		6,68 EUR	66,80

ISOVOLTA is registered in the Spanish Corporate Register Volume 5085, Book 4407, Section 2, Folio 72, Page 51223, inscription 1st entry. VAT N°: ESA08703926
 We are subject to our General Terms of Sales, published on www.isovoltas.es. We inform you that your data will be stored in a database managed by ISOVOLTA S.A.U. You can exercise your rights of access, rectification or cancellation in writing to the File Manager: ISOVOLTA S.A.U., w/s: 08210 Sabadell, P. 1.º of. Ind. Can Salvatona, Barcelona.

ISOVOLTA GROUP
 Avda. de Europa, s/n. Pol. Ind. Can Mas de Sant Joan
 08210 Barberà del Valles Barcelona - Spain

EPE ELECTRIC INDUSTRIALS S.A.
 Boite postale 00017
 17000 Brest Cedex 03

Numéro/Date
 1529009435 / 28.10.2016

Page
 5 / 7

Pos.	Qté	Article	Désignation	Prix	Valeur/EUR
			Unité prix		
			Largeur 213,00 MM Epaisseur 0,210 MM Diamètre int. 76,00 MM Couleur superieure BLAN Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
		No article client 850 132 066			
0340	33,000 KG	386795	VOLTAFLEX FW 6642 00210 02330		
	33,000	KG	1/KG	6,68 EUR	220,44
			Largeur 233,00 MM Epaisseur 0,210 MM Diamètre int. 76,00 MM Couleur superieure BLAN Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
		No article client 850 132 068			
0350	10,000 KG	1215002	VOLTAFLEX FW 6642 00210 01880		
	10,000	KG	1/KG	6,68 EUR	66,80
			Largeur 188,00 MM Epaisseur 0,210 MM Diamètre int. 76,00 MM Couleur superieure BLAN Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
		No article client 850 132 069			
0360	20,000 KG	K_ES_FF	ISONOM NMN 8 0883 00480 00105		
	20,000	KG	1/KG	18,00 EUR	360,00
			Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
		No article client 850 132 070			
0370	1.832,0 M	385407	ISONOM NKN 8 0886 00200 00140 7B		
	1.832,000	M	1/M	0,22 EUR	403,04
			MOQ : 5 kg soit environ 1832 mts linéaires		
			Largeur 14,00 MM Epaisseur 0,200 MM Noyau 76/84; PS; jaune; Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017		
		No article client 850 132 074			
0380	298,0 M	1291456	ISONOM NKN 8 0886 00200 00850 7B		
	298,000	M	1/M	1,37 EUR	408,26
			MOQ : 5 kg soit environ 298 mts linéaires		
			Largeur 36,00 MM Epaisseur 0,200 MM		

Barcelona Company Register Volume 5098 Book 4407, Section 2, Folio 72, Page 61223, inscription 1st entry. VAT N°: ESA08703928
 Sole subject to our General Terms of Sales published on www.isovolta.es. We inform you that your data will be stored in a database owned
 by ISOVOLTA, S.A.U. You can exercise your right of access, rectification or cancellation in writing to the File Manager: ISOVOLTA, S.A.U.,
 Av. Salvatella 89-91, Pol. Ind. Can Salvatella, 08210 Barberà del Valles, Barcelona

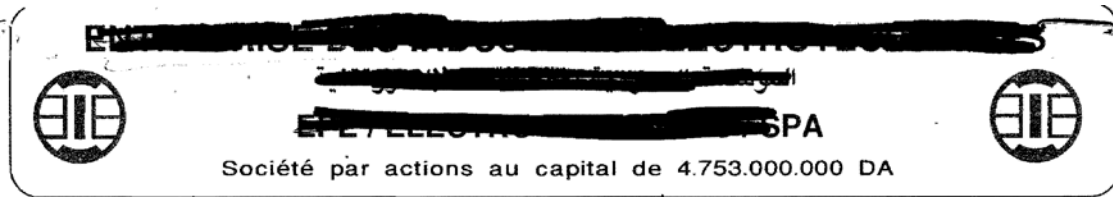
ISOVOLTA S.A.U.
 C/ Salvador de Foix, 85-97, Pol. Ind. Can Salvatella
 08210 Barbera del Valles Barcelona, Spain

REF: [REDACTED]
 [REDACTED]
 153 [REDACTED]

Numéro/Date 1529009435 / 28.10.2016 Page 6 / 7

Nos.	Qté	Article	Désignation	Unité prix	Prix	Valeur/EUR
Noyau 76/84; PS; jaune; Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017						
No article client 850 132 075						
1390	221,0	M	1291457 ISONOM NKN 8 0886 00200 01160	7B		
	221,000	M	1/M	1,86	EUR	408,85
100 : 5 kg soit environ 221 mts linéaires Largeur 116,00 MM Epaisseur 0,200 MM Noyau 76/84; PS; jaune; Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017						
No article client 850 132 076						
1400	200,0	M	385414 ISONOM NKN 8 0886 00200 01360	7B		
	200,000	M	1/M	2,17	EUR	434,00
Largeur 136,00 MM Epaisseur 0,200 MM Noyau 76/84; PS; jaune; Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017						
No article client 850 132 077						
1410	200,0	M	385415 ISONOM NKN 8 0886 00200 01480	7B		
	200,000	M	1/M	2,36	EUR	472,00
Largeur 148,00 MM Epaisseur 0,200 MM Noyau 76/84; PS; jaune; Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017						
No article client 850 132 078						
1420	300,0	M	1291458 ISONOM NKN 8 0886 00200 01680	7B		
	300,000	M	1/M	2,67	EUR	801,00
Largeur 168,00 MM Epaisseur 0,200 MM Noyau 76/84; PS; jaune; Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017						
No article client 850 132 079						
1430	10,000	KG	K_ES_FF ISONOM NMN 8 0886 00420 00093			
	10,000	KG	1/KG	19,95	EUR	199,50
Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017						
1440	1,000	ST	680907 FOB BARCELONA			
	1,000	ST	1/ST	500,00	EUR	500,00
Délai de livraison prévu départ usine: Sem. 07.2017						

Annexe n°2 : Demande de domiciliation.



**DIRECTION APPROVISIONNEMENTS
DEPARTEMENT ACHATS UIMPORTATIONS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONS**

ANNEXE 02 AZAZGA LE, 28/02/2017

**BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU**

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Société : **[REDACTED]**
 ROUTE NATIONALE N°12 BP 17 AZAZGA 15300 TIZI-OUZOU - ALGERIE -
 Compte Dinars N° : **[REDACTED]** X
 Bon de commande N° 2017.2.005 du 09/02/2017
 Facture proforma N° 1529009435 du 16/01/2017
 Montant en devise : 15 878,27€
 Fournisseur : **ISOVOLTA S.AU**
 Adv.Salvatella, 85-97, Pol.Ind.Can Salvatella.
 08210 Barbera del Vallès. Barcelona- Espagne
 Origine des marchandises : Autriche
 Provenance : Port de Barcelone (Espagne)
 Destination : Port d'Alger
 Mode de paiement : Remise documentaire payable à 60 jours après date de connaissance
 Terme de vente : FOB
 Registre de commerce N° : **[REDACTED]**
 Carte fiscale N° : **[REDACTED]**
 Tolérance : ±10%

Cours du 27/02/2017 : 1€ = 116,5747DA

Tarifs douaniers	Nature de Produit	Quantité en Kg et ME	Montants	
			Euros	Dinars
39.20.62.12.00	Isolation triple	859 KG + 3 051 ME	15 878,27	1 851 004,56
Montant total FOB Port de Barcelone			15 878,27	1 851 004,56

Note : Les renseignements sont communiqués à la banque domiciliataire sous la responsabilité de l'importateur.



LE PRESIDENT-DIRECTEUR GENERAL
DJ.BENTAHA



Adresse : B.P. 17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE
 Tél: (+213) 26 34 16 86 - Fax : (+213) 26 34 14 24
 Email - contact.ei@electro-industries.com - Site - www.electro-industries.com

Annex ②

Annexe n°3 : Facture d'achat.



ANNEXE 03

EP
 1
 RE
 N

Commercial invoice	
Number/Date	1526060070 / 4-5-2017
Reference no. / Date	2017.2.005 / 21-2-2017
Our order number/ Date	1521052319 / 27-2-2017
Customer number / VAT number	E432400

Terms of Delivery: FOB Barcelona
 Gross weight: 1.034,000 KG
 Net weight: 912,700 KG
 Items: 4

Item	Material Description	Quantity	U/M	Price	Value/EUR
386778	Isolation triple ISONOM NMN 8 0883 0036 06000 08000	45,00	KG	27,96	1.258,20
850 130 566	Longueur 800 mm Largeur 600 mm Epaisseur 0,360 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne				
1233540	Isolation triple ISONOM NMN 2035 0030 06000 08000	180,00	KG	24,63	4.433,40
850 130 015	Longueur 800 mm Largeur 600 mm Epaisseur 0,300 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne				
386770	Isolation triple ISONOM NMN 8 0883 00300 00220	22,00	KG	25,98	571,56
850 130 538	Largeur 22,00 mm Epaisseur 0,300 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne				
386772	Isolation triple ISONOM NMN 8 0883 00300 00260	17,60	KG	25,98	457,25
850 130 541	Largeur 26,00 mm Epaisseur 0,300 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne				
1306369	Isolation triple ISONOM NMN 8 0883 00300 02250 ZZ2N0000	20,60	KG	25,98	535,19
850 130 554	Largeur 225,00 mm Epaisseur 0,300 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne				
1203712	Isolation triple ISONOM NMN 8 0883 0030 06000 08000	83,00	KG	27,96	2.320,68
850 130 564	Longueur 800 mm Largeur 600 mm Epaisseur 0,300 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne				
386796	Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 00160	87,70	KG	6,68	585,84
850 132 046	Largeur 16,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
386788	Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 00190	33,90	KG	6,68	226,45
850 132 047	Largeur 16,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				

ISOVOLTA S.A.U.
 Pol. Ind. Can Salvatella
 Avda. Salvatella 85-97
 08210 Barbera del Valles / Barcelona
 Spain

T +34 93 729 75 50
 F +34 93 719 05 11
 info@isovolta.es
 www.isovolta.es

Barcelona Corporate Register Volume 5095
 Book 4407, Section 2, Folio 72, Page 61223, inscription 1st entry
 VAT: ESA08703928



Item	Material Description	Quantity	U/M	Price	Value/EUR
	1291454 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 00660	9,40	KG	6,68	62,79
850 132 049	Largeur 66,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1215000 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 00860	43,00	KG	6,68	287,24
850 132 051	Largeur 86,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1233499 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01110	28,60	KG	6,68	191,05
850 132 055	Largeur 111,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	383363 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01160 7B	62,10	KG	6,68	414,83
850 132 056	Largeur 116,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1203758 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01210	13,90	KG	6,68	92,85
850 132 057	Largeur 121,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	386791 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01260	28,90	KG	6,68	193,05
850 132 058	Largeur 126,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1233501 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01310	9,90	KG	6,68	66,13
850 132 059	Largeur 131,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1203760 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01360	31,70	KG	6,68	211,76
850 132 060	Largeur 136,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1203761 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01480	34,60	KG	6,68	231,13
850 132 061	Largeur 148,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1203780 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01630	18,20	KG	6,68	121,58
850 132 063	Largeur 163,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1203781 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01680	12,90	KG	6,68	86,17
850 132 064	Largeur 168,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
	1203783 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 02130	11,90	KG	6,68	79,49
850 132 065	Largeur 213,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				

ISOVOLTA S.A.U.
Pol. Ind. Can Salvatella
Avda. Salvatella 85-97
08210 Barberà del Vallès / Barcelona
Spain

T: +34 93 729 75 50
F: +34 93 719 05 11
info@isovolta.es
www.isovolta.es

Barcelona Corporate Register Volume: 5095
Book: 4407, Section: 2, Folio: 72, Page: 61223, inscription 1st entry
VAT: ESA08703928

www.isovolta.es

EPE ELECTRIC INDUSTRIES S.P.A.

RATA 12/2010

1526060070 /

1526060070 /

1526060070 /

Item	Material Description	Quantity	U/M	Price	Value/EUR
386795	Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 02330	31,10	KG	6,68	207,75
850 132 066	Largeur 233,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
1215002	Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 00210 01880	10,20	KG	6,68	68,14
850 132 068	Largeur 188,00 mm Epaisseur 0,210 mm Code douanier 39219010 Origine: Espagne				
1220954	Isolation triple ISONOM NMN 8 0883 00480 00105 7R	28,80	KG	18,00	518,40
850 132 069	largeur 10,50 mm Epaisseur 0,480 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne				
385407	Isolation triple ISONOM NKN 8 0886 00200 00140 7B	2.392,00	M	0,22	526,24
850 132 070	Largeur 14,00 mm Epaisseur 0,200 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne	6,20	KG		
1291456	Isolation triple ISONOM NKN 8 0886 00200 00860 7B	306,00	M	1,37	419,22
850 132 074	Largeur 86,00 mm Epaisseur 0,200 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne	4,40	KG		
1291457	Isolation triple ISONOM NKN 8 0886 00200 01160 7B	204,00	M	1,85	377,40
850 132 075	Largeur 116,00 mm Epaisseur 0,200 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne	4,10	KG		
385414	Isolation triple ISONOM NKN 8 0886 00200 01360 7B	220,00	M	2,17	477,40
850 132 076	Largeur 136,00 mm Epaisseur 0,200 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne	5,70	KG		
385415	Isolation triple ISONOM NKN 8 0886 00200 01480 7B	220,00	M	2,36	519,20
850 132 077	Largeur 148,00 mm Epaisseur 0,200 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne	6,10	KG		
1291458	Isolation triple ISONOM NKN 8 0886 00200 01680 7B	312,00	M	2,67	833,04
850 132 078	Largeur 168,00 mm Epaisseur 0,200 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne	9,20	KG		
293490	Isolation triple ISONOM NMN 8 0883 00420 00090 ZZ7B0000	12,00	KG	19,95	239,40
850 132 079	Largeur 9,00 mm Epaisseur 0,420 mm Code douanier 39219055 Origine: Espagne				

 ISOVOLTA S.A.U.
 Pol. Ind. Can Salvatella
 Avda. Salvatella 85-97
 08210 Barberà del Vallès / Barcelona
 Spain

 T +34 93 729 75 50
 F. +34 93 719 05 11
 info@isovolta.es
 www.isovolta.es

 Barcelona Corporate Register Volume: 5095
 Book: 4407, Section: 2, Folio: 72, Page: 61223, inscription 1st entry
 VAT: ESA08703928

ISOVOLTA

~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXX~~

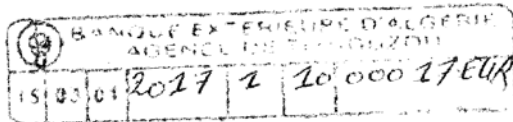
Item	Material Description	Quantity	U/M	Price	Value/EUR
------	----------------------	----------	-----	-------	-----------

MONTANT TOTAL EXW: Seize mille six cent douze euros et quatre-vingt trois centimes
MONTANT TOTAL FOB: Dix-sept mille cent douze euros et quatre-vingt trois centimes

The exporter of the products covered by this document, customs authorization n° ES/08/0037/01 declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of EUROPEAN UNION preferential origin. Barberà del Vallès, 04/05/2017



Items total / EXW		16.612,83
Cost FOB Barcelona		500,00
Total amount FOB		17.112,83



Payment terms:

Remise documentaire 60 jours BL date

Maturity Date:

Please send your transfer to the following bank account:

Banco Sabadell EUR IBAN: ES82 0081 5118 1000 0102 8009, Swift: BSABESBB

Unicredit A.G. - New York USD Account: 2298144501 ABA: 026008808 BIC: HYVEUS33

ISOVOLTA S.A.U.
Pol. Ind. Can Salvatella
Avda. Salvatella 85-97
08210 Barberà del Vallès / Barcelona
Spain

T. +34 93 729 75 50
F. +34 93 719 05 11
info@isovolta.es
www.isovolta.es

Barcelona Corporate Register Volume: 5095
Book: 4407, Section: 2, Folio: 72, Page: 61223, inscription 1st entry
(VA): ESA08703928

Shipper
 ISOVOLTA S.A.U.
 POL.IND CAN SALVATELLA
 AVDA SALVATELLA, 85-97
 08210 BARBERA DEL VALLES
 ESPAGNE

BILL OF LADING

Not negotiable unless consigned to order

B L No. BCN/ALG/03006

Reference No.



37585

Consignee
 [REDACTED] X
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 TEL: 00 213 20600000 00 213 20541000

Operated by:
 Prism Global Limited
 10th floor, Fortis Tower
 77-79, Gloucester Road
 Wan Chai, Hong Kong
 info@ecuglobal.net

Notify address (carrier not responsible for failure to notify)

[REDACTED] X
 [REDACTED]
 [REDACTED]

For delivery apply to :
 ECU-LINE ALGERIA SARL
 CENTRE D'AFFAIRE D'ALGERZONE
 D'ACTIVITES BAB-EZZOUAR N°43/8-4
 ETAGE NIF# 000516300303074
 16311 ALGER
 ALGERIA
 Tel: 213 (0)21985211/212
 Fax: 213 (0) 982502250

Pre-carriage by	Place of receipt
Vessel Voy.No. VEGA (23)	Port of loading BARCELONA
Port of discharge ALGER	Place of delivery

Container Numbers, Seal Marks and Nos.	Number and kind of packages; description of goods	Gross weight	Measurement
(Sheet 1 of 1)			
[REDACTED] X ROUTE NATIONALISTE [REDACTED] ALGERIE [REDACTED] TEL: 00 213 20600000 00 213 20541000 30	4 PALLETS STC ISOLATION TRIPLE ISONOM NMN - VOLTAFLX FW - ISONOM NKN POIDS NET: 912,70 KG MATERIEL ISOLANT SELON FACTURE 1526060070 DU 04-05-2017 FOB PORT DE BARCELONE	1034,00 kgs	2,851 cbm
HS/NCM:			
Total 4 Packages		1.034,00 kgs	2.851 cbm

CARGO ONLY TO BE RELEASED AGAINST PRESENTATION OF ORIGINAL B/L
 FREIGHT COLLECT
 SHIPPED ON BOARD
 02/06/2017

Particulars furnished by the Merchant

Freight details, charges etc. Container : TMEU 443672-7 (40 HC) Seal :	<p>BILL OF LADING COPY NOT NEGOTIABLE</p> <p>RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding.</p> <p>The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, conditions, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier.</p> <p>In WITNESS, whereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated hereafter, the same being accomplished the other(s), if any, to be void, if one (1) original Bill of Lading has been surrendered in exchange for the Goods or delivery order.</p> <p style="text-align: right;">(Terms and conditions to continue on back hereof)</p> <p>Excess value declaration refer to clause 7.1.4 + 7.1.5. on reverse side.</p>
---	---

Shipped on board Date 2-June-2017	Freight payable at DESTINATION 3 / 3	Place and date of issue BARCELONA 2-June-2017
		Signed on behalf of the Carrier Prism Global Limited ECU-LINE SPAIN S.L. as agent for the carrier

<p>1. Expedidor, Expéditeur, Consignor المرسلون 发货人</p> <p>ISOVOLTA, S.A.U. POL.IND. CAN SALVATELLA AVDA, SALVATELLA, 85-97 APTO.315 08210 BARBERA DEL VALLES - SPAIN</p>	<p>N° 8204811</p> <p>1706614</p>	<p>COPIA</p>
<p>2. Destinatario, Destinataire, Consignee المرسل اليه 收货人</p> <p>EPIC [REDACTED] S.A. X ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17 15000 AZAZOUA W-112100208 ALGERIE</p>	<p>COMUNIDAD EUROPEA COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY المجموعة الاقتصادية الأوروبية 欧洲共同体</p> <p>CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN شهادة المنشأ 原产地证明</p>	
<p>4. Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa) Informations relatives au transport (Mention facultative) Transport details (Optional) مرسلة بواسطة 运输情况</p> <p>SEAFREIGHT</p>	<p>3. Pays de origen, Pays d'origine, Country of origin المنشأ 原产国 EUROPEAN UNION-SPAIN</p> <p>5. Observaciones, Remarques, Remarks ملاحظات 备注</p>	
<p>6. N° de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías N° d'ordre, marques, numeros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises Item number, marks, number and kind of packages, description of goods مواصفات البضاعة: رقم التسلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类；</p>	<p>7. Cantidad Quantité Quantity الكمية 数量</p>	
<p>1. Isolation triple ISONOM NMN 8 0883 Isolation triple ISONOM NMN 2035 Isolation triple VOLTAFLEX FW 6642 Isolation triple ISONOM NKN 8 0886 SELON FACTURE 1526060070 DU 4-5-2017</p> <p>FOB BARCELONA</p>	<p>POIDS NET: 912,700 KG</p> <p>POIDS BRUT: 1034,000 KG</p>	
<p>8 La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla n° 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n° 3 The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 شهادة السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家</p> <p>Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority مواضع ووقت وختم السلطة المختصة، وتاريخ وتسمية وتوقيع وختم السلطة المختصة</p> <p>[REDACTED SIGNATURE AND STAMP]</p>		

Suministros Neva - Espirito Santo - 26 - 28004 Madrid - Depósito Legal: M-49018-2027

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
SERVICES STATISTIQUES (C.N.I.S.)

OK

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUIER)

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Bureau..... : PORTSEC SUDENTREPOT
Bureau Douanier..... : 1025 MC ACCORD ASSOC Date/heure : 2017-06-20 10:22
Nbre/No.Declaration... : 2017-03431 Nbre art..... : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel... : ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~ X
12 BP 17 AZAZGA 16000
Identifiant fiscal..... : 099915004280099 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 150/361/2017/1/10/00017 EUR Incoterm : FOB
Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Libelle	Monnaie	Montant	Taux de change
Montant	EUR	16 612,83	121,33200
Montant	DZD	2 232,25	
Montant	DZD	2 773,24	
Montant des frais	EUR	500,00	
Montant en DA	DZD	2 081 339,20	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : ISOVOLTA S.A.U SALVATELLA 85-97 BARBERA DEL V
Declarant.....
Nbre/No. Declaration..... : 2012/379

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Achat/Vente Pays Prov /Destination
Achat ESPAGNE 525 ESPAGNE

----- PARTIE MANIFESTE -----

Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut Type ded.
1795 32 5	06/06/2017	4	SVS VEGA	

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Date: 2017-07-10 16:26:07.365 Par.....

1034 007 GLOBE
Banque Extérieur d'Algérie
TIZI-OUZOU - 034
10 JUIL. 2017
Accusé de Réception ANTISTR

Annexe n°4 : Domiciliation.

15		03		01		2017		1/10		000/17		EUR		
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE													AGENCE DE TIZI-OUZOU	

Annex 4

Annexe n°5 : Fiche de contrôle.

ANNEXE 05
D. Règlement
OUI

Instruction n° 893
 ANNEXE II

Intermédiaire Agréé

**BANQUE EXTERIEURE
 D'ALGERIE**
 Agence: *034*

Numéro de guichet
 domiciliaire

15 03 09

Références diverses
 concernant l'importateur

39 20 62 00

D I
 Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur
~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~
~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~

DATES
 l'ouverture du dossier : *15/03/17*
 de vérification du droit
 au maintien de la couverture
 de change (6 mois après l'ouverture)
 3 Date de l'interventaire du dossier :
 (8 mois après l'ouverture)
 4 Date d'établissement du "Bilan" :
 (9 mois après l'ouverture)
 5 Date de décision de la banque :
 (10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL *± 10 pct*

117, 11 57

ENAG - ULC - Réghaïa

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
<i>16/04/16</i>	<i>FOB (AUTRICHE)</i>	<i>15 878, 27</i>	<i>1859 594, 74</i>	<i>ISOLATION TRIPLE</i>

LICENCE D'IMPORTATION AC Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
ATTESTATION D'IMPORTATION AV soit la mention inutile.

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

OBSERVATIONS GENERALES

Mode de règlement : Remise documentaire A GO ; DATE RAL
FOURNI SEUR : ISOVOLTA S.A.U / ESPAGNE

(4) deux exemplaires (cf. art. 13 à 15)

ANNEXE 05

INSCRIPTION FACULTATIVE

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

COUVERTURES DE CHANGE

E

OUVERTURE A TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			RETROCESSIONS			Levés (cf cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

EVÈNEMENTS : Achats au comptant ou levées de terme.

ACHATS AU COMPTANT ou levées de terme			RETROCESSIONS			UTILISATION POUR TRANSFERT (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements après expédition								
Prélèvements avant expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change versement Banque Centrale d'Algérie etc...).

MODIFICATIONS D'EXPÉDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPÉDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		en devises	Cours	en Dinars	

INSCRIPTION FACULTATIVE

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

REGLEMENTS DES IMPORTATIONS

F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

DATES ET REFERENCES des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En D.A.	
152806070 du 02/05/17	17112183	MT, MST	2004181,06	
NOTE AVAL NR 1527003708 du 21/07/17	838,80		98236,64	
Total	16274,03	MT, MST	1905944,41	

T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAIEMENTS DIVERS (Y compris les paiements effectués en France en francs français pour des frais encourus à l'Etranger)

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAIEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
05/09/17	16274,03	117,1157	1905944,41	
Total	16274,03	117,1157	1905944,41	

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

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

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

DATES ET NUMEROS des déclarations avis RS. I et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
2017-03431 du 20/06/17	17112183	121,3320	2076333,88	
Total	17112183	121,3320	2076333,88	

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

FACTURES DEFINITIVES notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises	Montant en D
antités	Devises	D			
	171277	2004181,08	(09)	16274,03	1905944,41
Observations sur différences entre F (factures) et D (valeurs en douanes)					
F de EUR 838,80 révélée NOTE D'AVANCE S22003708du 21/07/17					
T. Règlements..... (Valeur CAF).					
R. Rapatriements.....					
P. Règlements nets..... (Valeur CAF). (T - R)			(09)	16274,03	1905944,41
D. Valeurs en douane..... (Valeur CAF).			(09)	171277,03	2076333,88
E. Excédent de règlement (+)..... (P - D)					
I. Insuffisance de règlement (-)..... (D - P).					

REGULARISATIONS DES DIFFERENCES


EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (Ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (Ligne I. ci-dessus)		
	Devises	D		Devises	D
5. Règlements			5. Règlements		
Date			Date		
Cours			Cours		
6. Chevauchements			6. Chevauchements		
Référence du dossier			Référence du dossier		
Preneur			Preneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
7. Rectification de valeur			7. Rectification de valeur		
en douane (diminution)			en douane (diminution)		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
8. Différence finale			8. Différence finale		
Différence finale			Différence finale		
Total de vérification			Total de vérification		

Observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie autorisations, etc...).

DECISION DE LA BANQUE

MONTANT (DI - A)	CLASSEMENT (DI - S/I bis) (Insuffisance de règlement entre 10.000 D et 100.000 D)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du Contrôle commercial)	
		DI - S/I	DI - S/E
achat et signature :	Date, cachet et signature :	Date, cachet et signature :	Date, cachet et signature :
observations :	et observations :		

Annexe n°6 : Commission de domiciliation.

Ouverture de Domiciliation *Amorce 06*
بنك الجزائر الخارجي  **Banque Extérieure d'Algérie** *06*
 19 Mars 2017

Service : N° compte 1200
 Agence : 48/03/2017
 Valeur : ~~XXXXXXXXXX~~
 Type : DDM IMPORT (DI) : 15000 ALGERIA
 Dossier : 1503012017.190017EUS ALGERIE
 Réf. : OUI480 : CASIER N° :

DINAR ALGERIEN
 C/P CHARG. EXPL. E R A. SERS. MU

Service	Montant	Porteur
Ouverture Domiciliation import		
EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA	Commissions	2 200,00
REF. AUTORITE : 04991500428009		
MONTANT : 10 978,27 EUR		
AU COURS DE 117,1157000	Total	138,00
	12 516,00	

TOTAL A VOTRE CREDIT DZD : 2 616,00

A 6

SPA au capital de 100 000 000 000 Da - Siège social : 11, Boulevard Colonel Amaraouche, Alger - RC Alger: 00 114528-2000

Annexe n°7 : Attestation d'engagement.

X [REDACTED] S
[Logo] X [REDACTED] A [Logo]
Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

DIRECTION GÉNÉRALE
DIRECTION DES FINANCES & COMPTABILITÉ
DÉPARTEMENT FINANCES
SERVICE FINANCES

AZAZGA, LE 15 JUIN 2017

Réf : n° DFC 334 /2017.

Annexe (6) X

A
Monsieur le Directeur de la
BEA Agence de Tizi ousou

ATTESTATION D'ENGAGEMENT

Nous soussignés, X [REDACTED]
Nous engageons par la présente au règlement de la facture ISOVOLTA S.A.U/
Espagne n° : 1526060070 du 04/05/2017 d'un montant de : Dix sept mille cent
douze euros et quatre vingt trois centimes (17.112,83 €) et ce, à la date
d'échéance indiquée soit le 01/08/2017 (60 Jours date du B/L).

Pour rappel la commande n° 2017.2.005 en question est domiciliée sous le
n°: 15_03_01_2017_1_10_00017 EUR.

LE PRÉSIDENT DIRECTEUR GENERAL M

[REDACTED SIGNATURE]

Banque Extérieur d'Algérie
TIZI-OUZOU - 034
15 JUIN 2016
Accusé de Réception ANT/ETR



Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE
Tél: (+213) 26 34 16 86 - Fax : (+213) 26 34 14 24
Email - contact.ei@electro-industries.com Site - www.electro-industries.com

Annexe n°8 : Comptabilisation de la commission de transfert.

D. BENYAHIA

Banque Extérieure d'Algérie

بنك الجزائر الخارجي

N° de compte : [REDACTED] Le : 5 Sept. 2017

Service : [REDACTED]

Agence : TIZI-OUZOU

Valeur : 04/09/2017

Type : REMDD IMPORT

Dossier : TRD17000059

Client : F.P.E.EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17
 15300 AZALAGA
 ALGERIE
 Casier No 0

DINER ALGERIEN

CGR CHARGES/EXPL F. S.A. REFS. HD

RELEMENTS, IMPORT

ISVOUECHASIA

REF. 3154621193047

Marchandises F.O.B.

MONTANT : 16.274,03 EUR

AU COURS DE : 132,029000

MONNAIE

2.148.808,65

5.372,02

1.500,00

1.000,00

2.148,80

1.008,96 TVA

ANNEE 2017

La bibliographie

Ouvrages :

- ✓ ANNICK Busseau, « stratégie et technique du commerce international » Edition Masson 1994.
- ✓ BENABDALLAH Rachid, crédit et remise documentaire, 2010.
- ✓ CORINN Pasco, Express commerce international 6^e édition, 2006
- ✓ GARSUAULT Philippe, PRIAMI Stéphane, les opérations bancaires à l'international, éd. D'organisation, paris,
- ✓ J. Paveau, Exporter 24^{eme} édition, juillet 2013.
- ✓ MONOD, Didier-Pier « moyens et technique de paiement international » édition ESKA 1993.
- ✓ V.Meyer, C.Rolin « technique de commerce international », Editions Nathan 1997 .

Mémoires utilisés :

- ✓ KABRI Khelifa, « moyens et techniques de paiement international », 2001-2002
- ✓ AMEL Doukh, « le rôle des banques dans le financement des contrats international cas de la BEA », 2005
- ✓ ANNOUN Kahina, « le rôle des banques dans le financement du commerce international (instruments, techniques, risques et garanties liés), 2011-2012
- ✓ OUARDI Dyhia, SEHAD Sonia, « les instruments et les techniques de paiement international » 2009-2010
- ✓ HOUCHI Fatima, les opérations de commerce extérieur : environnement international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL, UMMTO
- ✓ HELLAL Karim, le financement et le risque du commerce extérieur ; étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 365, Bejaia, master 2013
- ✓ GONDA ZADA Ibrahim, gestion des risques bancaires liés au financement du commerce extérieur par les établissements bancaires, Bamako, maitrise en science et technique du commerce international, 2010

- ✓ CHERIGUI Chahrazad, le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, Oran, 2013/2014
- ✓ KENDI Lyes, étude la conduite d'une remise documentaire à l'importation au sein de la Trust Bank Algeria 601, 2014/2015
- ✓ TAPE Ange de Luventent, gestion des crédits et encaissements documentaires à l'importation ; techniques, analyses et perspectives à Amen Bank, université internationale de Tunis, 2006
- ✓ NAJI Jammal, commerce international ; théorie, technique et application, édition du renouveau pédagogique. INC. 2005
- ✓ KARIM Hellal, « financement et risques du commerce extérieur, étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 356, 2013.
- ✓ 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.

Site web :

- ✓ www.memoironlin.com
- ✓ www.Attijariwafabank.com/documents/awb-guide-commerce-extérieur
- ✓ [www.memoireonline.com/03/13/0784/m_les-risques-et-les-garanties bancaires.html](http://www.memoireonline.com/03/13/0784/m_les-risques-et-les-garanties_bancaires.html)
- ✓ https://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA2.html
- ✓ www.mémoireonlin.com/09/11/4822/m-crédit-bail-et-financement-des-entreprise.html
- ✓ www.mémoireonlin.com/02/10/3191/m-le-rle-des-banques-dans-le-financemet-des-contrat-extérieur-cas-de-la-BEA7.html

Document:

- ✓ Règles et usances relative aux encaissements documentaires de la C.C.I, brochure n°522

Table des matières

Sommaire :	4
Introduction générale :	6
Chapitre 1 : Les différents instruments et techniques du paiement du commerce international	11
Introduction :	11
Section 1 : Les instruments de paiement du commerce extérieur.	11
I. Le chèque :	11
1. Définition :	11
2. Les différentes formes de chèque :	12
2.1. Le chèque ordinaire :	12
2.2. Le chèque postal :	12
2.3. Le chèque certifié :	12
2.4. Le chèque de voyage :	13
2.5. Le chèque barré :	13
2.6. Le chèque de banque :	13
3. Avantages et inconvénients du chèque :	13
3.1. Les inconvénients :	13
3.2. Les avantages :	14
II. Le virement international :	14
1. Définition :	14
2. Avantages et inconvénients d'un virement international :	14
2.1. Les avantages :	14
2.2. Les inconvénients :	14
3. La mise en place d'un virement :	15
III. Le billet à ordre :	17
1. Définition :	17
2. Les mentions figurant sur le billet à ordre :	17
IV. La lettre de change :	17
1. Définition :	17
2. Les différents types de la lettre de change :	18
2.1. Traite protestable :	18

2.2.	Traite « sans frais » :	18
3.	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change :	18
3.1.	Les avantages :	18
3.2.	Les inconvénients :	18
Section 2 : Les techniques de paiement à court, moyen et à long terme		19
I.	Les techniques de financement à court terme :	19
1.	Le crédit de préfinancement :	19
1.1.	Définition :	19
1.2.	Caractéristiques :	19
1.3.	Les avantages et les inconvénients du crédit du préfinancement :	19
1.3.1.	Les avantages :	19
1.3.2.	Les inconvénients :	20
2.	Les avances en devises :	20
2.1.	Définition :	20
2.2.	Caractéristiques :	20
2.3.	Les avantages et les inconvénients de l'avance en devise :	20
2.3.1.	Les avantages :	20
2.3.2.	Les inconvénients :	20
3.	La mobilisation des créances née à l'étranger :	21
3.1.	Définition :	21
3.2.	Les caractéristiques de la mobilisation des créances nées à l'étranger :	21
3.3.	Les avantages et les inconvénients de la mobilisation des créances nées à l'étranger :	22
3.3.1.	Les avantages :	22
3.3.2.	Les inconvénients :	22
4.	L'affacturage :	22
4.1.	Définition :	22
4.2.	Les caractéristiques :	22
4.3.	Les avantages et les inconvénients :	23
4.3.1.	Les avantages :	23
4.3.2.	Les inconvénients :	23

II.	Les techniques de financement à moyen et à long terme :	24
1.	Le crédit fournisseur:.....	24
1.1.	Définition :	24
1.2.	Les caractéristiques du crédit fournisseur :	24
1.3.	Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur :	25
1.3.1.	Les avantages :	25
1.3.2.	Les inconvénients :	25
2.	Le crédit acheteur :	27
2.1.	Définition :	27
2.2.	Les caractéristiques du crédit acheteur :	27
2.3.	Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur :	27
2.3.1.	Les avantages :	27
2.3.2.	Les inconvénients :	28
3.	Le crédit- bail :	29
3.1.	Définition :	29
3.2.	Les caractéristiques du crédit-bail :	30
3.3.	Les avantages et les inconvénients :	30
3.3.1.	Les avantages :	30
3.3.2.	Les inconvénients :	31
III.	Autres techniques de financement	32
1.	Le forfaitage :	32
1.1.	Définition :	32
1.2.	Les caractéristiques du forfaitage :	33
1.3.	Les avantages et les inconvénients du forfaitage :	33
1.3.1.	Les avantages :	33
1.3.2.	Les inconvénients :	33
2.	La confirmation de commande :	35
2.1.	Définition :	35
2.2.	Les caractéristiques de la confirmation de commande :	35
2.3.	Les avantages et les inconvénients :	35

2.3.1.	Les avantages :	35
2.3.2.	Les inconvénients :	35
Section 3 : Les techniques documentaire et non documentaire de paiement international		37
I.	Les techniques documentaires :	37
1.	La remise documentaire :	37
1.1.	Définition :	37
1.2.	La procédure de la remise documentaire :	38
1.3.	La remise documentaire une procédure internationale codifiée :	38
1.4.	Les intervenants dans la procédure de la remise documentaire :	38
1.5.	Le déroulement de la remise documentaire :	39
1.6.	Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :	40
1.6.1.	Les avantages :	40
1.6.2.	Les inconvénients :	41
2.	Le crédit documentaire :	41
2.1.	Définition :	41
2.2.	Les différentes formes du crédit documentaire :	42
2.2.1.	Crédit documentaire irrévocable :	42
2.2.2.	Crédit documentaire irrévocable non confirmé :	42
2.2.3.	Crédit documentaire irrévocable et confirmé :	42
2.2.4.	Crédits documentaires spéciaux :	43
2.3.	Le déroulement du crédit documentaire :	44
2.4.	Avantages et inconvénients :	46
2.4.1.	Les avantages :	46
2.4.2.	Les inconvénients :	46
II.	Les techniques non documentaires de paiement international	46
1.	L'encaissement simple :	46
1.1.	Définition :	46
1.2.	Le choix de l'encaissement simple :	47
1.3.	Encaissement simple et moment du paiement :	47
1.4.	L'acompte à la commande :	47
1.5.	Le paiement avant expédition :	47

1.6.	Les intervenants d'un encaissement simple :	48
1.7.	Les avantages et les inconvénients d'un encaissement simple :.....	48
1.7.1.	Les avantages :	48
1.7.2.	Les inconvénients :.....	48
2.	Le contre remboursement :.....	48
2.1.	Définition :	48
2.2.	Le déroulement du contre remboursement :.....	49
2.3.	Avantages et inconvénients du contre remboursement :	49
2.3.1.	Les Avantages :	49
2.3.2.	Les inconvénients :.....	50
Conclusion :.....		50
Chapitre 2 : La gestion des risques bancaires liés aux financements du commerce extérieur par les techniques documentaires.....		52
Introduction :.....		52
Section 1 : les différents risques bancaires liés aux techniques documentaires		53
I.	L'apparition des risques :	53
1.	Le risque de fabrication :.....	53
2.	Le risque de crédit :	53
3.	Le risque technique :	53
II.	La nature des risques :	53
1.	Risque politique :.....	53
2.	Risque commercial :.....	53
3.	Risque de l'acheteur :	54
4.	Risque économique :	54
5.	Risque de change :.....	54
III.	Les risques particuliers :.....	54
1.	Risques spécifiques à l'importateur :	54
1.1.	Le risque documentaire :	54
1.2.	Les risques de non-expéditions :	55
2.	Risques spécifiques à l'exportateur :	55
2.1.	Le risque de non-paiement ou risque d'insolvabilité :	55
2.2.	Le risque pays :.....	56
IV.	Les risques liés aux techniques de paiements :	56

1.	Les risques pour le client :.....	56
2.	Le risque pour la banque:	57
2.1.	Le risque pour la banque donneuse d'ordre :	57
2.2.	Le risque pour la banque correspondante :.....	57
3.	Risques de la remise documentaire :	57
V.	Le risque de crédit :.....	57
1.	Le risque de crédit clientèle non financière :.....	58
2.	Le risque interbancaire :	58
3.	Le risque de concentration :	58
	Section 2 : Les outils de gestion des risques liés aux techniques documentaires.....	58
I.	Techniques de couverture de risque de non-paiement :	58
1.	La couverture interne :.....	59
1.1.	Le choix des instruments et techniques de paiement :.....	59
1.2.	La clause de réserve de propriété :	59
1.3.	Les mesures comptables :.....	59
2.	La couverture externe :.....	59
2.1.	Le recours aux assurances :	59
2.2.	Le recours aux sociétés d'affacturage :	60
2.3.	Le recours aux banques :	60
2.4.	La garantie de paiement :	60
2.5.	La lettre de crédit « stand-by » :.....	60
II.	Technique de couverture du risque de change :	61
1.	L'avance en devise :	61
2.	Les opérations à option :.....	61
2.1.	Option d'achat (call) :.....	61
2.2.	Option de vente (put) :.....	62
3.	Les opérations à termes :.....	62
3.1.	Le contrat à terme :.....	62
3.2.	Le swap :	62
III.	Techniques de couverture du risque politique et du risque catastrophique :.....	63
	Section 3 : Les garanties bancaires.....	63

I.	Le cautionnement :.....	63
1.	Le cautionnement simple :.....	64
2.	Le cautionnement solidaire :	64
II.	La garantie internationale :.....	65
1.	Les garanties en faveurs de l'importateur :	66
1.1.	La garantie de soumission (BIP- BOND ou tender bond) :.....	66
1.2.	La garantie de remboursement ou restitution d'acompte (Advance payment garantie ou down payment garantie) :.....	66
1.3.	La garantie de bonne exécution :.....	67
1.4.	La garantie de retenue de garantie :.....	67
2.	Les garanties en faveur de l'exportateur :	68
2.1.	Lettre de crédit STAND-BAY :	68
2.2.	Le crédit documentaire :.....	68
3.	Les autres garanties :.....	68
3.1.	Les garanties directes :	68
3.2.	Les garanties indirectes :	68
3.3.	L'assurance-crédit :	69
	Conclusion :.....	69
	Chapitre 3 : Le financement des opérations du commerce extérieur : cas remise documentaire à la BEA de Tizi-Ouzou.....	72
	Introduction :.....	72
	Section 1 : Présentation et organisation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA).	72
I.	Historique et évolution de la BEA :	72
II.	Les missions de la BEA :	73
III.	Présentation du service étranger :	77
1.	Place et rôle du service des relations extérieures dans l'organisation de la banque :.....	77
2.	Organisation du service étranger :.....	77
2.1.	Back office :	77
2.2.	Section domiciliation :.....	77
2.3.	Section ordre de paiement :	77
2.4.	Section remise documentaire :.....	77
2.5.	Section crédit documentaire :.....	78

2.6.	Front office :	78
3.	Les relations internes et externes du service étranger :	80
3.1.	Relations internes :	80
3.1.1.	Relations hiérarchiques :	80
3.1.2.	Relation fonctionnelles :	80
3.2.	Relations externes :	80
3.2.1.	La Banque d'Algérie :	80
3.2.2.	L'administration des douanes :	80
3.2.3.	La direction des opérations avec l'étranger (la DRE) :	81
Section 2 : Déroulement d'une remise documentaire.....		81
I.	Définitions de la remise documentaire :	81
II.	Les formes de la remise documentaire :	81
1.	La remise des documents contre paiement (documents against payment D/P) :	81
2.	La remise des documents contre acceptation (documents against acceptance D/A) :	81
3.	La remise des documents contre une lettre d'engagement :	82
III.	La procédure d'une remise documentaire :	82
1.	La signature du contrat entre l'exportateur et l'importateur :	82
2.	L'expédition des marchandises :	82
3.	La remise des documents :	83
4.	Envois des documents :	84
5.	Présentations des documents :	84
6.	Paiement/ acceptation de payer :	84
7.	Paiements :	84
8.	Avis de crédit :	85
IV.	Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :	85
1.	Les avantages :	85
2.	Les inconvénients :	85
Section 3 : étude de cas du déroulement de la remise documentaire à la BEA de Tizi Ouzou.		86
I.	Présentation du contrat d'achat :	86
II.	L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BEA de Tizi Ouzou :	87
III.	L'attribution d'un numéro de domiciliation : (annexe 4).....	87
IV.	L'ouverture d'une fiche de contrôle : (annexe 5).....	87
V.	La constitution de la commission de domiciliation : (annexe 6).....	88
Conclusion :		91
Conclusion générale :		94

Liste des abréviations	96
Liste des tableaux	96
Annexes :	98
La bibliographie	123
Table des matières	125