

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES**



Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du Diplôme de Master

En sciences commerciales

Spécialité : Finance

Thème :

**Le financement et les risques liés aux opérations du commerce
extérieur**

Cas de la BNA « 581 »

Réalisé par :
OURRAD Fella
TOURKI Imane

Dirigé par :
M^r. FERRAT Marzouk.

Promotion : 2016/2017

Remerciements

On remercie Dieu le tout puissant de nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et d'élaborer ce mémoire.

On tient tout d'abord à adresser nos remerciements les plus sincères à notre encadreur :

M^r Ferrat Marzouk pour nous avoir encadrées et dirigé ce travail, tout en nous conseillons, nous aidant et nous encourageons au long de notre recherche.

Nos remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Nous tenons aussi à remercier le personnel de l'Université Mouloud Mammeri, ainsi que le personnel de la Banque Nationale d'Algérie en particulier le service du commerce extérieur et notre encadreur M^{me} S.Sadoune pour sa présence, ses conseils, et sa disponibilité qui nous ont été bénéfique pour la réalisation de notre travail.

On remercie également toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce projet et qui nous ont soutenus durant notre parcours universitaire.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A l'homme de ma vie, mon exemple éternel, mon soutien moral, source de joie et de bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que dieu te garde pour moi mon chère papa, rien au monde ne vaut les efforts fournis jour et nuit pour mon éducation et mon bien être.

A la lumière de mes jours, la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, pour l'amour et les sacrifices que tu a consenti pour me pousser toujours vers l'avant, maman que j adore, que dieu te procure une bonne santé et une longue vie.

A mes très chers grands-parents, qui représentes pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple de dévouement qui n'ont cessé de m'encourager et de prier pour moi.

A mon chère frère MOHAMED LAMINE et mes très chères sœurs SARA et IKRAM, les mots ne suffisent pour exprimer l'attachement, l'amour et l'affection que j'apporte pour vous

A mes amies FELLA et SYLIA pour leur présence, leur soutiens et pour tous ce qu'on a vécu ensemble.

Imane.

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à mes chers parents pour leur soutien et surtout la patience dont ils ont fait preuve à mon égard. Je vous remercie d'avoir fait de moi une femme.

A cette femme courageuse généreuse et merveilleuse qui est ma mère, et qui a su par sa tendresse et sa patience me propulser encore plus loin dans mon parcours. Puisse ce travail être la récompense de tes sacrifices, et que dieu te garde et t'accorde santé et bonheur pour que tu restes la splendeur de ma vie

A mon cher père, tes soutiens moraux et tes conseils m'ont servi de guide toutes ces années, dont cette œuvre est avant tout la votre. Que dieu te donne longue vie pour que tu puisses bénéficier d'avantage des fruits de tant d'années de sacrifices.

Mes remerciements vont aussi à l'égard de toutes les personnes qui m'ont apportée leur soutien, amour, qui m'ont donné toujours du courage à aller de l'avant, et qui ont surtout donné un sens et un bonheur à ma vie.

A mes chères petites sœurs : Sarah, Ryma et Yasmine, les mots ne suffisent pour exprimer l'amour, l'affection et l'attachement que j'apporte pour vous.

A mes amies que j'estime beaucoup : Nassima, Imene, Sarah, Selma, Sylia, et Katia.

A tous ce qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Fella.

Liste des abréviations

Abréviations	Signification
BADR	banque algérienne de développement rural.
BCB	bon de cession bancaire.
BNA	Banque National d'Algérie.
CNEP	Caisse National d'Epargne et de Prévoyance.
CCI	chambre de commerce international.
CREDOC	Crédit documentaire.
D/A	document contre acceptation.
D/P	document contre paiement.
D10	document douanier pour l'importateur.
D3	document douanier exemple banque.
D6	document douanier pour l'exportateur.
DA	dinar algérien.
DLVI	duplicata de lettre de voiture international.
DMFE	direction des mouvements financiers extérieurs.
DOD	Direction des opérations documentaire.
EUR	Euro.
FDI	fiche de contrôle des importations à délai normale.
FDIP	fiche de contrôle des importations à délai spéciale.
Formule 4	formule de règlement de la banque centrale.
Incoterms	international commercial termes.
LTA	lettre de transport aérien.
LTR	lettre de transport routier.
NIF	numéro d'identification fiscale.
REMDOC	remise documentaire.
RUU	règle et usances uniformes.
SARL	société à responsabilité limité
EURL	Entreprise unis personnel a responsabilité illimité
SWIFT	society for worldwide inter-bank
TTC	Tout taxes comprise.
USD	United States dollars.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	06
CHAPITRE 01 : Les éléments théoriques du commerce extérieur.....	09
Section1 : Le contrat du commerce international.....	11
Section2 : Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur.....	14
Section3 : Les documents usuels du commerce extérieur.....	19
Section4 : La domiciliation bancaire.....	28
CHAPITRE 02: Le financement et les risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	36
Section1 : Les instruments et techniques de paiements liés aux opérations du commerce extérieur.....	37
Section2 : Le financement des importations.....	42
Section3 : Le financement des exportations.....	55
Section4 : Les risques liés aux opérations du commerce extérieur.....	60
CHAPITRE 03: Etude d'un cas pratique du déroulement d'une opération d'importation au niveau de la BNA 581.....	67
Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA 581.....	69
Section2 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentation au sein de la BNA 581.....	77
Section3 : Le déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA 581.....	85
Section4 : Résultat comparatifs entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	89
CONCLUSION GENERALE.....	99

Introduction générale.

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce international a connu un essor remarquable du fait de la mondialisation dont il est une composante majeure. Son caractère obligatoire né du fait qu'aucun pays ne peut se cantonner dans son territoire géographique pour produire et consommer l'ensemble des biens et services nécessaires pour la satisfaction des besoins de sa population.

A travers ce besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, que les échanges internationaux se sont développés et ont pris de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Ce développement du commerce international nécessite aujourd'hui un traitement rapide et sécurisé des transactions. C'est pourquoi l'importateur et l'exportateur font appel à d'autres intermédiaires pour le bon déroulement de l'échange. C'est pour cela que la banque vient jouer le rôle d'intermédiaire qui s'est proposé à garantir le déroulement du commerce international en proposant des moyens de paiements qui garantissent le transfert de l'argent de l'acheteur, mais aussi le transfert des biens ou services du vendeur à l'acheteur. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégagant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.¹

Pour cela les banques ont mis au point un ensemble de techniques de règlement et de procédures propres au commerce international pour faciliter les relations économiques et commerciales entre les pays.

L'engagement bancaire qui sécurise l'échange expose la banque à un certain nombre de risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

La gestion de ces risques impose à la banque d'établir un processus de surveillance prudentiel adéquat pour gérer ces opérations dans les relations internationales avec ses clients.

¹ LEGRAND (G) et MARITINI (H) : gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris 2008, p128.

Introduction générale.

D'où la pertinence de notre thème qui porte sur le financement et les risques liés aux opérations du commerce extérieur au niveau de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), qui vise à mener une réflexion dans le but de clarifié le rôle de la banque dans le financement des opérations du commerce extérieur.

A partir de ce qu'a été dit, il serait intéressant de poser la question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, en apparence très simple.

Certes il existe plusieurs techniques et modalités de paiements et de financement qui pourrait s'offrir aux opérateurs de commerce extérieur, mais, **comment apprécier les mieux adaptées et les plus avantageuses pour qu'ils puissent réaliser sans préjudice une activité d'importation ou d'exportation ?**

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

--Quels sont les principaux risques envisagés dans les opérations du commerce extérieur ?

-Quelles sont les techniques de paiements du commerce international offertes par les Banques algériennes ?

-Comment la banque BNA procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et par remise documentaire ?

Pour guider notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est un instrument de règlement et un élément de confort, il procure une sécurité optimale pour l'importateur ainsi qu'a l'exportateur.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire et elle présente le moyen de règlement le plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire.

L'intérêt de notre sujet est de :

- Apprécier et approfondir l'étude sur les techniques et les moyens de financement du commerce extérieur au niveau de la banque algérienne.
- Apporter des éclaircissements sur les risques liés aux opérations du commerce extérieur.

Introduction générale.

La méthodologie suivie dans le cadre de ce travail est de type descriptive qui consiste dans la partie théorique en se basant sur la recherche bibliographique (ouvrages, mémoires) relative au financement du commerce extérieur au niveau des banques algérienne, et pour une meilleur compréhension notre travail est suivi d'une étude analytique qui est fondé sur l'exploitation des documents internes fourni par la banque nationale d'Algérie.

Ainsi, nous avons élaboré le plan de travail qui est subdivisé en trois chapitres :

Le premier se repose sur les éléments théoriques des opérations liées au commerce extérieur : dans ce chapitre nous avons exposé les notions de base pour toute transaction internationale.

Le second est une description qui se repose sur les divers moyens de financement et les risques liée aux opérations du commerce extérieur.

Le troisième est consacré a un suivi d'un cas pratique, ou nous allons comparer deux cas pratique, l'un concerne la réalisation d'une opération d'importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation au niveau de l'agence principale de la Banque Nationale d'Algérie.

Chapitre 01

**Les éléments théoriques du
commerce extérieur.**

INTRODUCTION

L'évolution des échanges internationaux s'accompagne d'un accroissement des risques qui sont d'autant plus importants lorsque les parties concernées sont géographiquement éloignées.

Afin de se prémunir de ces aléas, connaître les éléments théoriques des opérations du commerce international, ceci permettra de limiter les risques et de faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux mener les négociations des contrats internationaux.

L'établissement d'un contrat international est une tâche complexe. Cette complexité tient du fait que les différences culturelles, juridiques, linguistiques, peuvent influencer très fortement la négociation, la rendant parfois longue et difficile. Ainsi, étant donné les différents systèmes de droit et de culture des parties, les clauses du contrat doivent être fortement explicites, de manière à limiter l'interprétation divergentes. Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à leur exécution conforme (respect des délais et des termes convenus) par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui consiste l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale (sauf exception limitées par la réglementation algérienne).

Ce présent chapitre se compose de quatre sections. La première consiste à donner un aperçu sur le contrat du commerce international et ses clauses que nous estimons utile pour comprendre le contexte dans lequel les échanges internationaux évoluent dans le monde. La seconde section abordera les incoterms qui servent à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise ; la troisième est consacré aux différents documents utilisée dans les opérations du commerce extérieur qui permet de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. Et la dernière section abordera en détail la domiciliation bancaire.

Section 1: Le contrat du commerce international.

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

Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées :

- Aux discordances probables entre les lois ;
- A l'existence éventuelle d'une mauvaise loi entre les partenaires ;
- Aux embûches qui sont parfois dressé par le législateur national ;
- Aux aléas fâcheux.

Pour éviter ces difficultés et préserver les deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précision.

Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au contrat du commerce international devront être bien maîtrisés.

1-La définition du contrat de commercial international

Selon CHAUVIER, « Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ce qui y sont partis »¹. En d'autres termes, et considérer contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

2-L'offre commerciale

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale fait par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie d'une restitution d'avance.....)

3-Les effets du contrat du commerce international : Les effets du contrat concernant les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

¹ CHAUVIER (stéphane) : Le contrat international, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5.

3-1-Les obligations des parties : Nous pouvons distinguer :

3-1-1-Les obligations du vendeur

- Garantir la conformité de la marchandise aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixes et au lieu prévu ;
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises a livré.

3-1-2- Les obligations de l'acheteur

- L'obligation de payer le prix de la marchandise ;
- L'obligation de prendre livraison de la marchandise ;
- Vérifier la conformité des biens.²

3-2-Transfert de propriété et de risque : Nous pouvons distinguer :

3-2-1-Transfert de propriété

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

3-2-2-Transfert de risques

Le transfert de risque est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité du contrat de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux "Incoterms", qui définissent le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

4-Les clauses du contrat de vente international

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses :³

² BOUCHATAL Sabiha : le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, Ecole supérieure des Banques, Alger, 2003, P8.

³ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F), et ZELLOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire HEC, Alger, 2011, P8.

4-1-Des clauses générales

- Préambules exposant un résumé du projet ;
- Identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- Liste des documents contractuels.

4-2-Des clauses techniques et commerciales

- Nature du produit, sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ..etc. ;
- Nature de l'emballage ;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

4-3-Des clauses financières

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision ;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterms utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

4-4-Des clauses juridiques (liées à l'exécution du contrat)

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transferts de propriété et des risques ainsi que les données concernant la livraison des marchandises ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties qui ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévus par la réglementation des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige.

Chapitre1 : les éléments théoriques du commerce extérieur

- Règlement des différends ; outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ,doit être prévue obligatoirement dans le contrat.
- Clauses de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée par les sanctions prévues par le contrat, Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure.
- Clause de réalisation : cette clause intervient pour régler le cas de mauvaise exécution ou la non-exécution du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous citons « l'incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

Section2 : les incoterms.

Des sources de conflits peuvent surgir lors des négociations d'un contrat commercial pour fixer la répartition des risques, des frais, et des tâches associée aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu et le moyen de livraison légal de ces marchandises.

La Chambre de Commerce International (CCI) propose à cet effet un langage codifier qui est l'INCOTERM (International Commerce Terme).

1-Définition des Incoterms

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale(CCI). Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique⁴

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suit :

⁴ LEGRAND (G) MARTINI(H) Op.cit P111

1. EXW : (Ex Works), a l'usine (lieu convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.).il n'a pas a charger la marchandise sur le véhicule d'enlèvement, l'acheteur supporte tous les frais et risques concernant l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination.⁵

2. FCA :(Free Carrier), franco transporteur (lieu convenu)

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise de la marchandise dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu et au point convenu.

3. FAS :(free alongside ship) franco le long du navire (port d'embarquement convenu)

Le vendeur remplit son obligation de livraison lorsque la marchandise dédouanée à l'exportation, sera placée le long du navire, sur le quai ou sur les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

4. FOB (free on board), franco à bord (port d'embarquement convenu)

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est placée au bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation, et l'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

5. CFR (cost and freight) cout et fret (port de destination convenu)

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou se procurent les marchandises déjà livrées. Il ya transfert des risques pour perte des marchandises ou dommage subis par celle-ci au moment ou les marchandises sont mises à bord. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désignée.

⁵ <http://www.snc-leroux.com/scripts/files/56f4ebff08c1d0.94841278/incoterms.pdf>

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

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, Toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

7. CPT (carriage paid), port payé jusqu'a (point de destination convenu): Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.⁶

8. CIP (carriage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'a (point de destination convenu)

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport⁷. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

9. DAT (delivered at terminal)

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

10. DAP (delivered at place)

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

⁶ Http : www.douane.gouve.fr consulté le 15 /05/2017 à 14h25.

⁷ Http : www.douane.gouve.fr consulté le 15 /05/2017 à 14h30.

11. DDP (delivered duty paid)

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

2-Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm fait partie intégrante des négociations d'un contrat commerciale. Il dépendra de plusieurs facteurs à savoir :

- La capacité organisationnelle de la partie qui s'engage ;
- La connaissance parfaite des incoterms ;
- Des moyens de transport à utilisé ;
- Du niveau des services auxiliaires ;
- Des pratiques de la concurrence.

3-Rôles des incoterms : Les incoterms ont plusieurs rôles qui sont:

- Déterminer les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- Déterminer le lieu de transfert de risque.
- La fourniture des documents et des informations

4-classification des incoterms

Pour plus de pratique et de maîtrise, la CCI a décidé de loger les incoterms dans des cases selon le degré de responsabilité du vendeur dans la prise en charge des coûts et des risques. Elles sont au nombre de 4 :

Chapitre1 : les éléments théoriques du commerce extérieur

Tableau n°01 : classement des incoterms selon les coûts et les risques

Catégorie	Incoterms de vente au départ			Incoterms de vente a l'arrivée
Famille	E	F	C	D
Incoterm	EXW	FCA, FAS, FOB	CFR, CIF, CPT, CIP	DAT, DAP, DDP

Source : Dédier –Pierre, moyens et techniques de paiements internationaux, p 29

Tableau n°02 : Classement des incoterms par mode de transport :

Famille	Incoterm
Tout mode de transport	EXW,FCA,CPT,CIP,DAP,DDP
Transport maritime et fluvial	FAS, FOB, CFR, CCIF, DAT

Source : Dédier-Pierre, Op.cit, p29

Tableau n°03 : Répartition des coûts selon l'incoterm négocié dans le contrat :

Libelles	Départ usine	Transport principale acquitte par l'acheteur			Transport principale acquitte par le vendeur				Frais d'acheminement supportes par le vendeur jusqu'a destination		
		FC A	FAS	FO B	CF R	CI F	CP T	CI P	DA T	DA P	DD P
Incoterm/cout	EXW	FC A	FAS	FO B	CF R	CI F	CP T	CI P	DA T	DA P	DD P
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement a l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principale	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	V	V	V*	V*	V*
Manutention a l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A**	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A**	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A**	V

Source : Dédier-Pierre, Op.cit, P31

Avec :

V : Coût a la charge du vendeur.

A : Coût a la charge de l'acheteur.

* : Non obligation.

** : Vendeur pour les pays a l'intérieur d'une Union Economiques et Douanière.

Les incoterms couramment utilisés en Algérie sont ; FCA, FOB, CFR, CPT.

5-Les limites des Incoterms

Les incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Par ailleurs, les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire ; elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

Section 3: Les documents usuels du commerce extérieur.

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législation dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance, il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux :

1- Les documents de prix

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

- L'identité des contractants.
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises.
- La nature des marchandises ou des services fournis.
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global.
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- La décomposition en part transférable et part payable en DA.
- Conditions de ventes et de livraison.
- Autres informations jugées utile par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer :

1-1- La facture Pro forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC)⁸

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

1-2- La facture commerciale (définitive):

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. La facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes :

- Les noms et adresses des cocontractants.
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services.
- La nature des biens et services.

⁸ Amloukkas (A), Gueddoudj (F) et Zelouche(K) ; op.cit, P14.

- La quantité, la qualité et les spécifications techniques.
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat.
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services.
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires.
- Les conditions de paiement.
- Incoterms.

1-3- La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.⁹

1-4- Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous douane.

2-Les documents de transports

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

2-1- Le connaissement maritime (bill of lading)

Près de 90%, des échanges internationaux de marchandise s'effectuent par le transport maritime. A cet effet, un document de valeur particulier, appelé « connaissement maritime » est utilisé. Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est

⁹ Bernet (Rollande), principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, P355.

délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminement jusqu'au port du débarquement.

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable, une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »¹⁰

2-1-1- Les particularités du connaissement maritime

Ce document possède la particularité d'être à la fois :

- Un titre de propriété.
- Réception d'expédition pour le chargeur.
- Contrat de transport.

2-1-2- Les mentions du connaissement maritime

En égard à son importance, le connaissement maritime doit comporter certaines informations, à savoir :¹¹

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

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

¹⁰ Monod (Didier-Pierre), moyens et techniques de paiements internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, P226.

¹¹ Baaziz ®, et Bendaoud (S), financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire, INC, Alger, 2007, P35.

❖ **Received for shipment (reçu pour embarquement)**

Cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport.

❖ **Clean on board ou charger à bord**

Cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée a bord du navire.

❖ **Dirty (surcharge)**

Ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état de la marchandise chargée est entreposé sur un espace non couvert du navire.

❖ **Transbordement (autorise/interdit)**

Le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire a un autre en cours du transport maritime.

Le connaissement peut-être établi soit :

❖ **Au porteur (bearer)**

C'est à dire tout détenteur d'un exemplaire original peut prendre possession de la marchandise ; transmissible par voie d'endossement et comporte la mention « au porteur »

❖ **A personne dénommée (straight consigned)**

Il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).

❖ **A ordre (to order)**

Etabli à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention "clean" et "on board" pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires cependant la mention "received for

shipment'' (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

2-2- La lettre de transport aérienne (LTA)

« Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien LTA »¹². La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

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

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Sur la LTA sont généralement mentionnés :

- Le nom du transporteur ;
- La signature du transporteur ;
- L'aéroport de départ ;
- L'aéroport d'arrivée ;
- La date d'expédition ;

Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon État apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

2-3- La lettre de transport routière (LTR)

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenue. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part, la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part, son expédition effective de la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.¹³

¹² Convention de Varsovie du 12/10/1929.

¹³ Bazziz (R) et Bendaoud (S), op.cit ; P37.

2-4-Le duplicata de lettre de voiture (convention internationale de marchandise CIM)

C'est un document de transport par voie ferroviaire. Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré de la gare de départ, porte le surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

2-5-Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excèdent pas vingt (20) kilogrammes.

2-6- Document de transport combiné

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

3. Les documents d'assurance

La marchandise expédiée court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc.... Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CFR – FOB, etc.), la marchandise expédiée soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques¹⁴. En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

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

¹⁴ Bernet Rollande (Luc), op.cit, P355.

3-1-La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être :¹⁵

- **Une police au voyage** : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminé.
- **Une police à alimenté** : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.
- **Une police flottante ou d'abonnement** : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.
- **Une police tierce-chargeur** : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

3-2- Le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

3-3- L'avenant d'assurance

Il modifie ou complète les clauses d'une police d'assurance. Il est appelé « avenant » de délégation'' lorsqu'il y a désignation d'un nouveau bénéficiaire.

4- Les documents douaniers

Les déclarations en douanes sont visées par l'administration douanière et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour les exportations et D10 pour les importations.

5- Les documents annexes : on distingue : ¹⁶

5-1- La note de poids ou certificat de pesage

C'est un document qui certifie les poids exacts des marchandises concernées. Il est délivré par un agent agréé de pesage.

¹⁵ Bouchatal Sabiha, op.cit, P19.

¹⁶ ¹⁶ Bouchatal Sabiha, op.cit, P22.

5-2- La liste de colisage

Emise par une compagnie agréée, elle est plus précise que la note de poids puisqu'elle fournit pour chaque colis des indications relatives au poids, au contenu, et aux conditions d'emballage de la marchandise afin de compléter celles portées sur la facture commerciale.

5-3- Le certificat d'origine

Document établi par la chambre de commerce du pays de l'exportateur ou par celle-ci lui-même pour authentifier l'origine de la marchandise.

5-4- Le certificat de contrôle de qualité ou de conformité ou certificat d'inspection

Il est émis par des firmes spécialisées. Il atteste que les marchandises sont conformes et sont aux normes...

5-5- Le certificat sanitaire ou phytosanitaire Délivré par les autorités locales du pays de l'exportateur, le premier concerne le produit agricole et la deuxième concerne les produits agroalimentaires. Il atteste que les produits sont sains à la consommation.

5-6- Le certificat d'analyse

Établie par un laboratoire agréé, il constate le teneur de la marchandise afin de déterminer la qualité et les spécificités (concerne les produits chimiques, pharmaceutiques...)

5-7- Le certificat de circulation EUR1

Établi pour les marchandises européennes. Il permet à l'importateur de bénéficier d'une exonération des droits de douanes.

5-8- Le certificat d'usine

Il contient ses essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à traction, à la torsion...)

5-9- Le certificat sanitaire vétérinaire

Délivré par les services vétérinaires officiels du pays de l'exportateur en cas d'importation d'animaux ou de viandes.

Section 4: La domiciliation bancaire.

Aujourd'hui, les opérations du commerce extérieur en Algérie sont régies par le règlement 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. L'article 29 de ce règlement stipule que toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. Elle est donc préalable a tout transfert /rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

1-Définition

Selon l'article 30 du règlement 07-01 : « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu a l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale ».¹⁷

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

2-Les opérations dispensées de domiciliation

Conformément à l'article 33 du règlement 07-01 Sont dispensées de la domiciliation bancaire :

- Les importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des Lois de Finances ;
- Les importations dites sans paiement réalisés par les nations immatriculées auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des Lois de Finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publiques a l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- Les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000DA 0en valeur FOB ;

¹⁷ <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist2007.htm>

- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et de marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.

Les déclarations en douanes relatives aux importations/exportations visées ci-dessus doivent être revêtues de la mention « importations/exportations dispensée de domiciliation ».

3-Déroulement de l'opération de domiciliation

3-1-Domiciliation d'une importation

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou de services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agréé, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007.

3-1-1- Conditions préalables a la domiciliation : Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que¹⁸:

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- L'importateur n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- Le pays d'origine à des relations commerciales avec l'Algérie ;
- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;

¹⁸ Les documents internes de la BNA.

- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

3-1-2- Procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait d'une facture Pro-Forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

3-1-3- Ouverture du dossier

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.¹⁹

- Modèle FDI : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de (6) mois à partir de la date de domiciliation ;
- Modèle FDIP: pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.

3-1-4- Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être portée sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.²⁰

Le numéro de domiciliation est reparti sur six cases :

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondant au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.²⁰

Case B : Agrément : deux chiffres correspondant au code attribué de la banque.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

¹⁹ Les documents internes de la BNA.

²⁰ Les documents internes de la BNA.

Chapitre1 : les éléments théoriques du commerce extérieur

Case D: Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

Case E : trimestre: un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F: Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

Case G : Numéro d'ordre : cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

Case H : Devise : trois lettres selon le code ISO.

Tableau n°04 : Exemple de domiciliation de la Banque Nationale d'Algérie :

A	B	C	D	E	F	G	H
Code Wilaya	N° D'agrément de la banque	N° d'agrément de l'agence	Année de domiciliation	Trimestre de domiciliation	Nature de l'opération	N° Chronologique du dossier	Code ISO de la monnaie
2 Positions	2 Positions	2 Positions	4 Position	1 Position	2 Positions	5 Positions	3 Positions
15(T-O)	01 (BNA)	01 (581)	2015	3	10 ou 30	00001	EUR/USD

Source : Les documents internes de la BNA.

3-1-5- Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuelles manquants au dossier, à savoir ;²¹

- les documents commerciaux ; facture(s) définitive(s)
- les documents douaniers ; D3 "exemplaire banque" certifiant l'entrée de la marchandise Algérie ;

²¹ Les documents internes de la BNA.

- les documents financiers ; la formule de prélèvement de devises ‘‘formule statistique F4’’ dument annotée attestant du transfert des fonds a l’étranger ;
- une copie du message SWIFT ;
- les documents d’expéditions.

3-1-6- Apurement de la domiciliation

L’apurement du dossier de commerce extérieure consiste, pour l’intermédiaire agréé, a s’assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents déjà Sitter sont pris en considération, selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

❖ Dossier apuré

Lorsque l’opération se réalise comme convenu c’est à dire qu’il ya réunion des documents suscites et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale).

❖ Dossier en insuffisance de règlement

Si le montant de la formule de règlement est inferieur à celui du document douanier.

❖ Dossier en excédent de règlement

Si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.

❖ Dossier non utilisé ou annuler

Il s’agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d’annulation du client.

3-2- La domiciliation des exportations

Conformément a l’article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 Du 13 mai 2007, relatif aux règles applicable aux transactions courantes avec l’étranger et aux comptes devises. La domiciliation consiste en l’ouverture d’un dossier qui donne lieu a

l'attribution d'un numéro de domiciliation Par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale.²²

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées a un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumis a l'obligation de domiciliation préalable a l'exception des éléments dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N°31 Du 13 mai 2007.

3-2-1- Traitement de l'opération

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée a la présentation de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commerciale ou de la facture commerciale, après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite a :

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.
- La remise a l'exportation des exemplaires de facture dument domiciliées.
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

3-2-2- Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément a l'article 11 du règlement 9113 de la Banque d'Algérie.

3-2-3- Apurement du dossier de domiciliation

Au sens de dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 DU 13 mai 2007, relatifs aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger aux comptes devises.

²² Les documents internes de la BNA.

Chapitre1 : les éléments théoriques du commerce extérieur

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixes, les différents documents que doit comporter le dossier a son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier «D3» exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus a la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

3-2-4- Conservation des dossiers

Au vu des instructions du règlement 91-12 relatif a la domiciliation des importations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans.

Conclusion

A travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Aussi ; le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le cas de figure envisageables.

Ainsi ce contrat doit faire référence a l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

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

Chapitre1 : les éléments théoriques du commerce extérieur

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Après avoir exposé la structure des échanges commerciaux internationaux, nous verrons dans le chapitre suivant, les techniques et les instruments de paiements proposés par les banques algériennes ainsi que les moyens de financement et les risques liés au commerce extérieur.

Chapitre 02

**Le financement et les
risques liés au commerce
extérieur.**

Introduction

En raison de la diversité des modalités de financement des opérations du commerce international, l'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération doit être le moindre possible.

Afin de mener dans de bonnes conditions les transactions commerciales internationales, 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 international.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature de besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter dans :

La section 1 : Les instruments et techniques de paiement du commerce extérieur.

La Section 2 : Le financement des importations.

La Section 3 : Le financement des exportations.

La Section 4 : Les risques liés au commerce extérieur.

Section 01 : Les instruments et Les techniques de paiement du commerce extérieur.

Au sens large, on parle d'instruments et techniques de paiements, c'est-à-dire tout ce qui est généralement accepté en contre partie de la vente d'un bien ou de prestation d'un service. On distingue la monnaie scripturale, qui repose sur les écritures comptables (les avis de prélèvement, les cartes de crédits, les chèques, les virements.....etc.) et les espèces (les billets de banque et les pièces métalliques)

Les entreprises qui achètent ou vendent des marchandises sur les marchés étrangers disposent de quatre modes de paiement : le virement bancaire, la traite, le chèque, le billet à ordre. Et parmi les techniques de paiements nous avons les techniques non documentaires et les techniques documentaires.

1- Les instruments de paiements : sont des formes matérielles permettant d'éteindre une dette, on distingue :

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

1-1-Le virement bancaire

Le virement est un transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur débiteur au profit de l'exportateur créancier. Il est réalisé dans la monnaie de paiement spécifiée par le débiteur. L'ordre du virement n'est qu'un support d'information indépendant de la devise traitée, ce qui lui confère une grande souplesse d'utilisation.¹

1-1-1-Les avantages et les inconvénients du virement

C'est un moyen classique connu par ses avantages, la rapidité de la transaction interbancaire par l'utilisation des moyens classiques mais de plus en plus par l'utilisation du système Swift. Il élimine le risque de non paiement (certitude d'être crédité si l'ordre a été passé).

Ces inconvénients c'est le fait que l'initiative du paiement appartient entièrement à l'acheteur, ainsi que la lenteur d'encaissement (virement par courrier) et le non garanti de change.²

1-2-Le chèque

Est un moyen de paiements par le quel le tireur d'un compte donne l'ordre à son banquier (tiré) de payer un bénéficiaire (porteur) la somme inscrite sur celui-ci. Il existe plusieurs types de chèque : le chèque d'entreprise, de banque, barré, certifié, visé, de voyage et le chèque postdaté.³

1-2-1-Les avantages et les limites du chèque

Actuellement dans la plupart des pays développés, le chèque est un moyen de paiement le plus utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, et il est libellé dans la monnaie du pays d'émission ou dans une autre devise. Le chèque est peu coûteux et répandu dans le monde, il est aussi une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré (importateur).⁴

Même si le chèque est avantageux, il a aussi des risques lorsqu'il est utilisé dans une transaction internationale pour les raisons suivantes :

¹ J.Paveau, F Duphil ; commerce international ; 3^{ème} édition plein pot ; page 333.

² R.Chibani, Vade mecum de l'import/export, Ed ENAG, 1997, P21.

³ A.Benhalima, pratiques des techniques bancaires, Edition Dahlab, 2005, P35.

⁴ R.Chibani, Vade Mecum de l'import/export, Edition ENAG, 1997, P37.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

- Il ne garantit pas le risque commercial ;
- Il ne garantit pas les risques politiques ;
- Il peut être sans provision ;

Les recours concernant les chèques sans provisions sont extrêmement difficile, les poursuites pénales variant d'un pays à l'autre.

1-3- La lettre de change ou traite

C'est un instrument par lequel le fournisseur d'une marchandise ou d'un service, donne l'ordre à son client d'effectuer le paiement préalablement déterminé à échéance.

C'est un titre constituant l'obligation pour une personne de payer une somme indiquée à une date fixée lorsqu'elle est acceptée par les tiers, elle devient reconnaissance de dette.

1-3-1- Les avantages et les inconvénients de la traite

La traite comme tous les moyens de paiement ou on peut citer des avantages, comme, faciliter de recours contre le tiré (importateur), à condition qu'elle soit acceptée car c'est une pièce juridique, et elle est émise à l'initiative du vendeur (exportateur), elle lui permet de mobiliser sa créance, ainsi que la précision exact du délai de paiement accordé.

Et comme inconvénients ou elle est soumise à l'acceptation du tiré (importateur), aussi, son recouvrement peut être long en raison de l'acheminement du courrier et de l'intervention de plusieurs établissements financiers. En dernier lieu, le risque de non-paiement, qui peut être écarté si l'exportateur procède un avale bancaire du banquier de l'importateur.

1-4- Le billet à ordre

Effet de commerce par lequel un souscripteur s'engage à payer, à vue ou à une date déterminée une somme à un bénéficiaire. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que la lettre de change.⁵

2- Les Techniques de paiement : La technique de paiement est l'application d'une méthode rationnelle et spécifique, utilisée pour encaisser (rapatrier) le paiement d'une transaction par l'un des moyens décrits précédemment.⁶

⁵ Ghislaine Legrand, Hubert Martini, gestion des opérations import-export, Edition DNUOD, Paris, 2008 ,P60.

⁶ Didier-Pierre MONOD, op ;cit ,P101

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

2-1-Les techniques non documentaires

Comme leur nom l'indique, ces techniques n'obligent pas le bénéficiaire d'un effet de commerce de documents pour être payé.

2-1-1-L'encaissement direct

Cette expression désigne les opérations d'encaissements dans lesquelles les paiements du vendeur ne sont pas conditionnés par la remise en banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations, le règlement étant sur l'initiative de l'acheteur. Dans ce cas les partenaires se connaissent de longue date.⁷

a) L'encaissement simple

L'exportateur envoie directement à son client (importateur) tout les documents représentatifs des marchandises expédiés, il est néanmoins conseiller dans ce cas au vendeur de souscrire une assurance crédit qui lui garanti l'indemnisation en cas d'incident de règlement, il concerne des acheteurs surs, des pays où le transfert des fonds est facile. L'acheteur paie directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

b) L'encaissement à la facturation

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client qui peut être payable à vue ou à échéance avec l'un des instruments de paiements (chèque, virement, lettre de change...). Les limites de cette technique sont liées à l'instrument de paiement utilisé. Le client garde l'initiative de paiement.

c) L'encaissement à la commande

Cette technique concerne un paiement anticipé, qui est entièrement à l'avantage de l'exportateur. Cependant, des mesures ont été prises par certains pays pour lutter contre ce genre de procédure dans le but de protéger l'importateur, notamment l'interdiction du pays de l'importateur.

2-1-1-1-Les avantages et les inconvénients de l'encaissement direct

C'est une technique qui ne coûte pas chère et qui demeure très simple à utiliser, c'est pour quoi, il constitue une pratique courante sur les marchés locaux.

⁷ Lasray, le commerce international à la portée de tous, Edition 2005, P197.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

Son inconvénient, c'est qu'elle comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant qu'on réclame le paiement.

L'exportateur se trouve sans aucune garantie de paiement avec l'absence des formalités ou bien des documents qui assurent et garantissent la bonne exécution des opérations commerciales.

2-1-2-Le contre remboursement

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier c'est-à-dire, c'est lui qui assure l'encaissement de prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur. Elle consiste à ne livrer la marchandise que contre paiement en chargeant les transporteurs ou le transitaire de procéder à l'encaissement du prix.

Le contre remboursement n'est utilisable que lorsque:

- l'exportateur est sûr que l'acheteur acceptera la marchandise.
- les expéditions sont des colis de faibles valeurs unitaires.

2-1-2-1-Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

L'avantage de cette technique, se résume dans sa simplicité ; rapidité, et surtout c'est une technique sûre.

Mais son coûts est élevés, ses domaines sont très restreints, et le refus de paiement peut avoir lieu.

2-1-3-Le compte à l'étranger : Il y a recours à cette technique lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale dans le pays de l'importateur. Il a donc la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante qui fait beaucoup de transaction vers un pays, pour des sommes très importantes, ce qui lui permet de réduire les coûts liés au rapatriement des fonds.

2-2-Les techniques documentaires

Ces techniques font intervenir la notion de la remise documentaire c'est-à-dire l'ensemble des documents afférent à l'expédition d'une marchandise, accompagnés souvent d'une traite tirée sur l'acheteur. Il s'agit en fait, de tout papier commercial accompagné de documents et devant être délivré contre paiement ou acceptation.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

2-2-1- L'encaissement documentaire ou la remise documentaire

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle le vendeur donne un mandat à sa banque de remettre les documents commerciaux et financiers à l'acheteur contre le paiement ou contre l'engagement de payer.⁸

2-2-1-1-Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

L'encaissement documentaire présente des avantages pour l'exportateur ainsi qu'à l'importateur de manière différente, en d'autres termes, cette technique procure à l'exportateur un avantage lorsque le paiement se fait à vue. L'importateur quant à lui, tire son avantage du fait que cette technique est payée à une date déferé (il peut revendre la marchandise).

Par contre, on peut trouver un inconvénient qui découle de la remise documentaire, ce dernier concerne l'exportateur, qui peut se retrouver dans le risque de non paiement (non règlement de l'importateur).

2-2-2-Le crédit documentaire

Engagement écrit, pris par la banque de l'importateur (émettrice) de payer des marchandises sur présentation de certains documents et remet au vendeur qui est le bénéficiaire à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) d'opérer un règlement, soit en effectuant un paiement, soit en acceptant ou en négociant un effet de commerce jusqu'à concurrence d'un montant spécifique, ceci dans un délai déterminé et sur présentation de certains documents prescrits.

2-2-2-1-Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Grâce au CREDOC, l'importateur acquiert la certitude que l'exportateur n'est pas payé tant que la marchandise n'est pas expédiée.

De plus, l'importateur a la possibilité de négocier des tarifs préférentiels et des conditions de paiement auprès de l'exportateur.

⁸ G.Legraniid et H.Martini, management des opérations de commerce international, 7ème Edition DUNOD, 2001, P99.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

De son côté, l'exportateur sait qu'il peut traiter en toute confiance avec l'importateur puisqu'il a une garantie de paiement de la banque. Par ailleurs, il peut escompter le CREDOC sur le marché financier, étant donné qu'il s'agit d'un document négociable.

Malgré que le CREDOC soit avantageux, il comporte aussi comme toutes les techniques de paiement des limites pour l'importateur ainsi qu'à l'exportateur, à savoir, que le CREDOC ne protège pas l'importateur contre les problèmes liés à la qualité de la marchandise ou à sa quantité.

Par ailleurs, pour utiliser cette technique de paiement, il faut bénéficier d'une marge de crédit suffisante.

Quant à l'exportateur, il peut trouver difficile de fournir la documentation exigée.

Section 2 : Le financement des importations.

Dans le cadre du commerce international, les montants et l'éloignement des partenaires ont nécessité la création par les banques des techniques de financement des importations à utilisées dans les transactions commerciales internationales qui sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts.....)Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (légalisation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur).

Par ailleurs, les techniques de financement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont : le transfert libre, remise documentaire et le crédit documentaire.

1-Le transfert libre (l'encaissement libre)

1-1- Définition : L'encaissement libre est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tout les documents relatifs aux marchandises tels que les factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises.⁹

⁹ [Http://www.algomtl.com](http://www.algomtl.com), consulté le 13/06/2017 à 18h50.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

Cette technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations de confiance, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

1-2- Déroulement de l'opération : la procédure du transfert libre se déroule comme suit :¹⁰

- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient règlement par encaissement simple.
- Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession au près du transporteur.
- L'importateur présente la facture définitive à sa banque pour domiciliation afin qu'il puisse dédouaner et retirer sa marchandise.
- Après dédouanement, la banque reçoit le document douaniers D10 exemplaire banque pour son dossier de domiciliation.
- Quand le client décidera de régler son fournisseur il devra remettre à sa banque :
 - Un ordre de virement ;
 - Une facture définitive ;
 - Un document douanier D10 exemplaire déclarant.
- L'agence enregistre le transfert et procède comme suit :
 - Edition d'un ordre de transfert interne à la banque destiné à la direction des Mouvements financiers avec l'étranger (DMFE).
 - Edition de la formule 4.
 - Comptabilisation du transfert :

Avec le nouveau système DELTA V8 et la décentralisation, le compte du client est débité automatiquement du montant du transfert et des commissions par la DMFE.

L'article 81 de la loi de finance 2014 précise aujourd'hui que : « le paiement des importations destinées à la revente en état ne peut s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou la remise documentaire »

¹⁰ Bouchatal Sabiha, op.cit, P48.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

Le transfert libre est soumis à une double condition :

- Les importations non destinés à la revente en état (dans le but de la production).
- Les commandes annuelles cumulées opérés dans ce cadre ne doivent pas excéder la somme de 4 000 000 DA.

1-3-Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple

L'encaissement simple a pour critère de simplifié la procédure, modéré les coûts, être rapide et aussi être souple, mais comme il peut cependant apporter peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement, puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payé, de plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

2- La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

2-1- Définition

La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (donneur d'ordre) donne mandat à sa banque appelée « banque remettante », de transmettre des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur appelée « la banque présentatrice », qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise).¹¹

Le terme « encaissement documentaire » peut signifier soit :

- Documents commerciaux accompagnés de documents financiers
- Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Documents commerciaux : c'est des documents relatifs aux prix, au transport.

Documents financiers : tous les instruments de paiements, cheque, effets de commerce...

2-2- les intervenants

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

¹¹ Dominique depreée, Hubert martini, joanneklein-corned, Guide pratique), édition RB, (revue banque), 2007.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

a) Le donneur d'ordre

C'est le vendeur ou l'exportateur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

a) La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.¹²

b) La banque chargée de l'encaissement

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

c) La banque présentatrice : (banque de l'acheteur)

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne remettra que s'il reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

d) Le tiré

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

2-3- Les formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes.¹³

a) Documents contre paiement (D/P) : La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

b) Documents contre acceptation (D/A)

Correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payable à une échéance ultérieure.

¹² Amloukkas(A), Gueddoudj (F) et Zelouche (K), op,cit, P41.

¹³ Bouchatal (S), op,cit ; P43.

c) Document contre acceptation et aval (garantie, caution)

Pour palier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement l'exportateur, en plus de l'acceptation par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

2-4- Mécanisme et déroulement d'une remise documentaire

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.¹⁴

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

On distingue huit étapes de déroulement de la remise documentaire :

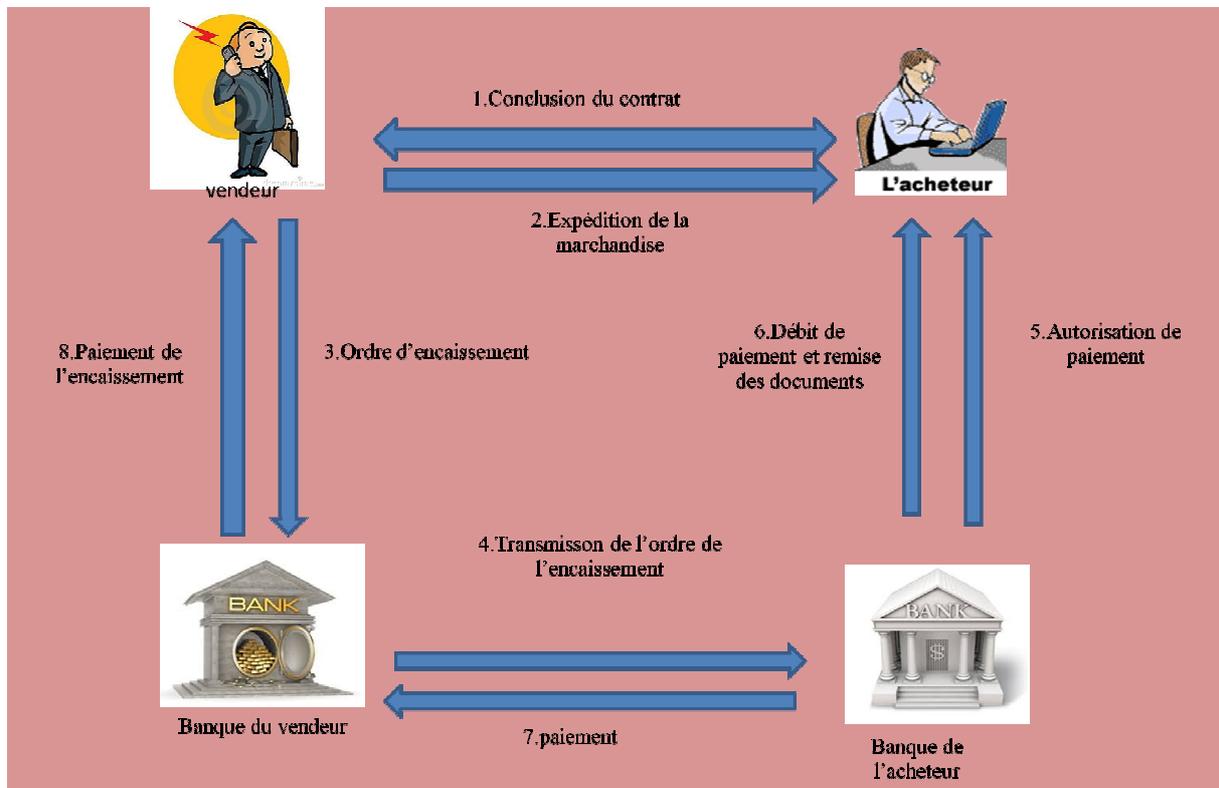
- le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
- Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.
- Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur. (ordre d'encaissement).
- La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.
- La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.
- L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
- Présentation des documents aux transporteurs pour prendre possession de la marchandise.
- La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.

¹⁴ Legrand(G), et Martini(H), commerce international, 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, P146.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

- La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

Schéma 1 : fonctionnement de l'encaissement documentaire :



Source : établie par nous-mêmes.

2-6-Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Les intervenants dans la remise documentaire bénéficient de plusieurs avantages d'une part, la procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, et moins rigoureuse, sur le plan des documents et des dates, et l'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.

D'autre part, Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé le montant de la facture, et aussi, il a la possibilité d'escompter la remise.

De leurs côtés, les banques prennent moins de risque, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier de la banque, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

Même si cette opération comporte des avantages, néanmoins on trouve aussi des inconvénients.

Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.

Par contre, du côté du vendeur, s'il se trouve dans la situation où 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.

L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

3- Le crédit documentaire (CREDOC)

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération.

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat. Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire.

3-1- Définition : Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations de services ont été effectuées. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de sa marchandise.¹⁵

3-2- Les intervenants

Le crédit documentaire fait intervenir quatre parties¹⁶ :

¹⁵ S Haddad & collectifs, crédit documentaire commerce international, édition page bleu, 2009, P10.

¹⁶ Bouchatal (S), op ;cit, P32.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

a) Le donneur d'ordre

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

b) La banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmatrice.

c) Le bénéficiaire

Il s'agit de l'exportateur qui bénéficie de l'engagement bancaire.

d) La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

3-3- Les différentes formes de crédit documentaire

3-3-1-Selon le critère de sécurité

Il existe trois sorts de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protège d'une manière croissante l'exportateur ;

a) Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendée ou annulée par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.

b) Le crédit documentaire irrévocable

Cette forme de crédit engage, d'une façon irrévocable, la banque émettrice jusqu'à l'expiration de sa validité d'effectuer le règlement sous réserve de présentation des documents convenus conformément aux instructions du donneur d'ordre.¹⁷

¹⁷ V. Mayer, C Rolin, technique de commerce international, édition NATHAN, 1997, P94.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

Toute modification ou annulation des conditions initiales de crédit sont subordonnées à l'accord préalable de bénéficiaire.

Dans cette forme, la banque notificatrice, n'est tenue que de transmettre (notifier) au bénéficiaire l'ouverture de crédit documentaire en sa faveur, sans y ajouter aucun engagement de sa part, elle a donc un rôle d'intermédiaire mandataire.

c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmée

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicité par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.¹⁸

3-3-2- Selon le critère de réalisation

Les modes de réalisation d'un crédit documentaire déterminent, en effet, si le crédit est payable à vue ou à terme, ainsi que la technique utilisée.¹⁹

A cette fin, l'article 10 des RUU (règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaire) stipule : « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation »

a) Le crédit réalisable par paiement à vue

Ce type de réalisation, est sans aucun doute, le plus simple et le plus désiré par l'exportateur, dans la mesure où le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désignée dès réception des documents conformes.

¹⁸ Bouchatal (S), op ;cit, P34.

¹⁹ Lahlou.M, le crédit documentaire, édition ENAG, Alger, 1999, P84.

b) Le crédit réalisable par paiement différé

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

Ce qui suppose que l'exportateur se contente simplement de la promesse de la banque émettrice de payer aux délais fixés. Il supporte donc pleinement le risque de non-paiement lié à la défaillance éventuelle de la banque émettrice ou de payer où ce dernier est implantée (risque de cessation de paiement).

c) Le crédit réalisable par acceptation de traite

Pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à échéance fixée.

d) Le crédit réalisable par négociation

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

3-4- Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

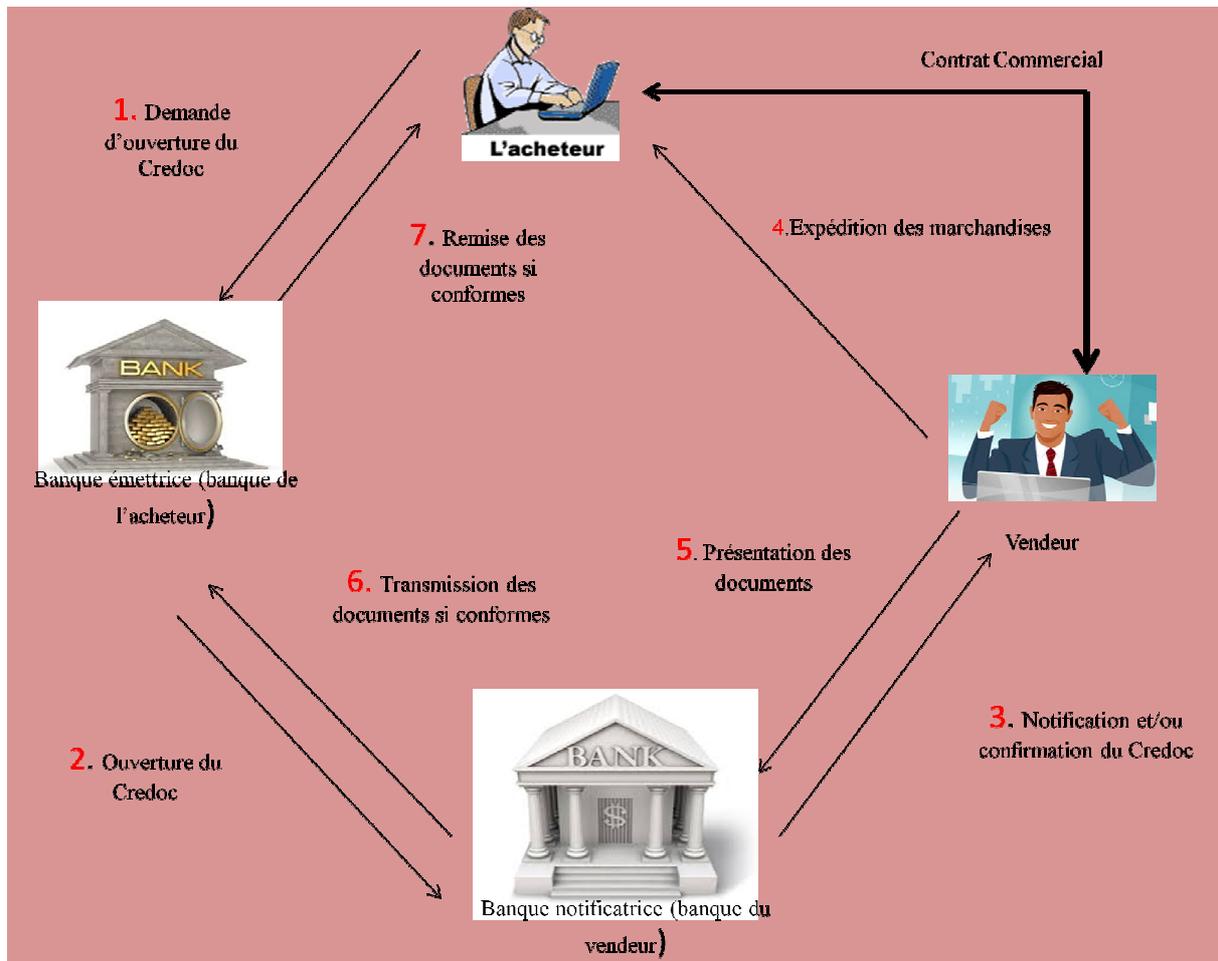
La procédure d'un crédit documentaire peut se résumer aux étapes suivantes :

- L'acheteur/donneur d'ordre demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire auprès de la banque du vendeur/bénéficiaire, pour le compte de ce dernier.
- La banque émettrice, celle de l'acheteur, transmet l'ensemble des documents à la banque notificatrice, celle du vendeur, tout en précisant les conditions d'utilisation et de paiement (montant, date, nature de la marchandise, date limite d'expédition, conditions de vente, de transport et d'assurance, documents demandés, et le délai de paiement) .

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

- Dès ce moment, la banque émettrice s'engage à régler le vendeur, à condition que ce dernier respecte exactement les conditions exigées, en fournissant surtout tous les documents nécessaires dans les délais prévus.
- La banque du vendeur lui notifie cette ouverture de crédit, sans aucun engagement de sa part.
- Dès la réception de la notification du Credoc, le vendeur doit vérifier que les conditions fixées sont conformes au contrat commercial défini avec le client, et que tous les documents essentiels sont fournis dans les délais accordés.
- Quand tout est conforme, le vendeur expédie la marchandise.

Le schéma 2 : le déroulement du crédit documentaire :



Source : établie par nous-mêmes.

3-5- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients qui touchent ces intervenants d'une façon où il apporte à l'importateur d'une part, une sécurité ; les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme, donc l'importateur bénéficie d'une garantie documentaire.

De plus, le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus de facilité pour son client, si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

Quant à l'exportateur, il bénéficie d'une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger, ainsi d'une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale, si le crédit est irrévocable et confirmée, et surtout, une rapidité de paiement, et la possibilité d'être payé dès l'expédition de la marchandise.

D'autre part, la banque touche une rémunération due à l'ouverture de crédit, transfert de fonds et de documents.

Malgré que le CREDOC présente des points avantageux pour ces intervenants, mais rien n'empêche qu'il comporte éventuellement des limites ;

L'importateur se retrouve confronter à un coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important, et d'un autre côté, une lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

Le CREDOC présente un risque de non-paiement pour l'exportateur, du à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique, si le crédit n'a pas été confirmé.

4- Les crédits documentaires spéciaux : on distingue :

4-1-Le crédit (red clause)

Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notifiatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

4-2-Le crédit revolving

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.

4-3-Le crédit transférable : Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseur réels de la marchandise qui bénéficie ainsi d'une garantie de paiement.²⁰

4-4-Le crédit (back to back)

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il d'agit ici deux opérations distinctes.

Section 3 : le financement des exportations

La concurrence sur le marché international, qui est de plus en plus vive, oblige souvent les exportateurs à consentir des délais de règlement, aux acheteurs étrangers, de plus en plus importants. Afin de palier à cette concurrence et pour promouvoir les exportations, la pratique bancaire a mis en place, au profit des opérateurs économiques nationaux, les techniques de crédit suivantes :

- Le crédit fournisseur.
- Le crédit acheteur.

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

²⁰

https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

(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'acheteur.

« C'est une forme de crédit dans laquelle le banquier consent à l'exportateur, soit des crédits de préfinancement lui permettant de rassembler les biens à exporter, soit des crédits lui permettant de mobiliser, après livraison, sa créance née sur l'étranger »²¹. De cette définition, on distingue qu'il existe d'autres types de financement des exportations qui sont représentés de la manière suivante :

1.1.1. Les crédits de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

Les crédits de préfinancement d'exportations sont des crédits de trésorerie consentis par un banquier à une entreprise, afin de lui permettre de financer les besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice.²²

1.1.2. L'avance en devise à l'exportation

L'avance en devise consiste à emprunter à une banque la valeur en devise de la facture jusqu'à son échéance. L'exportateur bénéficie donc d'une trésorerie équivalente à la valeur de la facture et se prémunit contre le risque de change. A l'échéance, l'exportateur reçoit de son client étranger la somme nécessaire au remboursement de l'avance. Le coût de l'avance en devise dépend du taux de l'eurodevise considérée et de la durée de l'avance. Les intérêts sont payables à l'échéance (ce qui fait courir à l'importateur un risque de change résiduel sur le montant des intérêts).²³

1.1.3. La mobilisation de créances nées sur l'étranger

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est souvent dénommée cession Daily Export. Cette procédure permet aux Vendeurs qui ont accordé des délais de paiement d'obtenir le financement du montant total de leurs Créances, à condition qu'elles existent juridiquement et soient matérialisées par une traite tirée par l'exportateur sur la banque ou

²¹ Benhalima Amour, Pratique des techniques bancaires, référence à l'Algérie, Dahleb, 1997

²² GARSUAN (P), PRIAMI (S) : les opérations bancaires à l'international. Edition CFPB. Paris .2001. p181

²³ PASCO (CORINNE) : commerce international, 6ème édition DUNOD, Paris, 2006. P193.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

(billet à ordre avalisés par la banque) puis escompter²⁴. Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versé par le client étranger.

1.1.4. L'affacturage

Les banques et certains établissements financiers proposent depuis de nombreuses années une technique séduisante, appelée factoring ou « affacturage ».

L'opération d'affacturage consiste en un transfert de créance commerciales, surtout à l'exportation, de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantie la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et, éventuellement, un moyen de financement des créances²⁵.

1.1.5. Le forfaitage

Le forfaitage, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur. Appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait.

Cette technique 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. Les effets sont centralisés auprès de la société de forfaitage qui délivre une garantie de paiement irrévocable et cessible. L'entreprise peut solliciter cette garantie pour se refinancer.

1.1.6. Le crédit bail international (leasing)

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipement à usage professionnel utilisant des avantages de la location. il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir

²⁴ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *commerce internationale*, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010 p.203.

²⁵ GARSUAUT (P), PRIAMI(S) : op.cit. p.193

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

après d'un fournisseur un ou plusieurs équipement sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété.

1.2. Déroulement de crédit fournisseur

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.²⁶

1.3. Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur

Le crédit fournisseur a pour principal avantage de faire rapidement bénéficier l'exportateur d'un financement qui peut porter sur 75 à 100% du contrat. Ainsi La négociation avec la banque donne lieu à un seul contrat qui englobe les aspects commerciaux.

Parmi les inconvénients de crédit fournisseur, on peut noter l'obligation de souscrire une assurance pour échapper au risque commercial lié à l'importateur,

Par ailleurs, l'entreprise supporte la quotité non garantie par cette assurance. Enfin la préparation, le montage sont à sa charge.²⁷

²⁶ BOUCHATAL (SABIHA) :op.cit. p.60

²⁷ <https://leasing.ooreka.fr/astuce/voir/643073/credit-fournisseur>

2. Le crédit acheteur

2.1. Définition

Il s'agit d'un crédit à moyen terme ou long terme octroyé directement par une banque ou un groupe de banques à l'acheteur (importateur) moyennant une garantie de sa banque. Les paiements sont donc faits par le banquier prêteur en faveur du vendeur sur la base des dispositions contractuelles arrêtées par les parties commerciales.²⁸

Il repose sur deux contrats distincts :

- D'une part, le contrat commercial signé entre l'exportateur et l'importateur.
- D'autre part, le contrat de crédit signé entre la ou les banque(s) prêteuse(s) et l'acheteur.

Le crédit acheteur permet à l'exportateur de se libérer du risque commercial et des charges financières car il sera payé au comptant par sa banque au moment de la livraison de la marchandise ou à fur et à mesure de l'avancement du contrat commercial

2.2. Déroulement du crédit acheteur

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur national et l'acheteur étranger ; il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison... Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger.

La banque s'engage à payer le fournisseur national (en général 85 % du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties).

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15 % du contrat. Cet accord est parfois couvert par un crédit financier.

2.3. Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur, d'une part il permet de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractifs que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre

²⁸ BOULAHIA (B) : les crédits bancaires. Mémoire INC ; Alger ; P.31

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

pays ,ainsi que l'acheteur peut bénéficier d'une durée de crédit plus longue que celle offerte à les banque de son pays ,et d'autre part il permet a l'exportateur de se libérer du risque impayées qu'est transféré à la banque prêteuse.²⁹

Parmi les inconvénients de crédit acheteur on peut noter, un risque de change lie à la longue durée de crédit, il est destiné aux grandes entreprise seulement, c est les seules qui peuvent bénéficier de ce type de financement.

Section 4 : Les risques liés au commerce extérieur.

Le financement du commerce extérieur est toujours soumis à des risques majeurs, résultant soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation.

1- Les risques liés au financement des importations

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement due a deux types de financement ; le crédit documentaire et la remise documentaire.

1-1- Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est expose a un certain nombre de risques :

1-1-1- Les risques pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.³⁰

1-1-2-Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice)

En cas de simple notification, la banque doit faire une examinassions des documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle na pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

²⁹ https://www.credit-du-nord.fr/entreprises/contenu/multicanal/Contenus/Produits/Entreprises/credit_acheteur?th=International

³⁰ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : Les opérations bancaires à l'internationale, Ed, Banque- Editeur, Paris 1999.p.123

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects. D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.³¹

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relevé pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

1-1-3-Risque pris par l'acheteur

Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

1-1-4-Risque pris par le vendeur

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

1-2- Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre de la remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leur clients respectifs ; elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

1-2-1- Risque pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité.

Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

³¹ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : op.cit. p.125.

1-2-2- Risque pour l'exportateur

Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix. (Risque commercial).

-Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

Un risque de non paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur à lever les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais «accepter n'est pas payer» et la traite acceptée (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur a retiré la marchandise. Ils encourent donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur. voire même le risque politique.

-Pour se prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepté un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

1-2-3- Risque pour la banque du vendeur

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque présentatrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.³²

³² GARUAULT (P) et PRIAMI (S) : op.cit P.125

2- Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseurs. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.

2-1- Les risques associés au crédit acheteur

Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur.

2-1-1- Les risques de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées.³³ Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières)

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés par l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

2-1-2- Le risque de crédit

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamée ; le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

2-2- Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs

2-2-1- Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronté durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du

³³ Legrand(G) et Martini (H) : *op.cit* p.222.

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

contrat commercial qui peut être trouble par une interruption du marche pour des raisons différentes tel que :

- Un fait politique dans le pays de l'acheteur.
- Pénurie de moyens de transport a l'étranger.
- Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-la, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente a un autre utilisateur.³⁴

2-2-2 Le risque de crédit

Ce risque apparait après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou ; la totalité de sa dette.

2-2-3 Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur c'est à dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur a l'égard des déposants.

3- Autres risques

3-1- Le risque politique

Ce risque provient au cas où le pays du vendeur déciderait de suspendre les relations avec le pays de l'acheteur, et aussi interdire tout transfert à destination de ce pays.

Si l'acheteur a déjà versé un acompte à son fournisseur, il risque de ne peut être remboursé.

3-2- Le risque de change

Le risque de change est lié à toute transaction internationale, surtout pour la partie qui ne traite pas dans sa propre monnaie. La plupart des exportations marocaines reçoivent des fonds libellés en monnaies étrangères, ce qui pose pour eux un risque de change soit à la hausse, soit à la baisse, d'où la nécessité de se couvrir et de se protéger.³⁵

³⁴ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *ibid.* P.223.

³⁵ piimt.us/piimt/module/demande/fichier/attachement_387.doc

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

Pour remédier ce problème, plusieurs techniques de protection contre le risque de change ont été mises en place comme l'instauration dans les salles de marchés qui donnent la possibilité aux deux parties de négocier le taux de change.

3-3- Le risque commercial

Ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur et résulte soit de sa détérioration financière soit de son refus d'honorer ses engagements³⁶, donc la gestion des risques joue un rôle très important pour l'entreprise car plus l'entreprise est petite, plus cette nécessité devient impérieuse.

Les causes de défaillance d'entreprise sont multiples. Elles sont liées à l'état de la conjoncture économique et l'absence d'une politique préventive des risques, il faut ajouter aussi que la crise de trésorerie est l'une des causes de défaillances pour faire face à ce type de risque, tout vendeur a le choix entre trois alternatives :

- Souscrire une assurance crédit, ce type d'assurance donne au bénéficiaire la possibilité de suivre la situation financière de ses clients, l'indemniser en cas de l'insolvabilité de l'un de ses clients.
- Le paiement par le crédit documentaire, ce genre de paiement permet de se couvrir
- Complètement contre le risque commercial puisque c'est la banque qui intervient dans le paiement.

3.4. Le risque catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel (séisme, typhon, inondation...) qui empêche ou entrave le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires.

3.5. Le risque économique

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de hausse des prix internes du pays du fournisseur, hausse supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix ferme et non révisables.

3.6. Le risque documentaire

Les risques documentaires proviennent de la différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée (mauvaise qualité des produits, tricherie sur la marchandise, Erreur dans les documents).

³⁶ piimt.us/piimt/module/demande/fichier/attachement_387.doc

Chapitre 02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.

En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord concernant l'irrégularité dans les documents.

Conclusion

A travers ce chapitre, nous constatons que le commerce international n'a pas cessé de se développer. Il a accordé des moyens de paiement qui ont facilité les échanges internationaux, tel que le crédit documentaire, la remise documentaire, et l'encaissement simple, qui sont considérés comme les moyens les plus adaptés au financement des importations, en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur. Ils peuvent aussi prendre la forme du crédit acheteur ou du crédit fournisseur lorsqu'il s'agit du financement des exportations.

Toutefois, on tient à signaler que tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leur frontière sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position, (importateur ou exportateur).

Finalement, chacune de ces techniques présente des avantages et des inconvénients. C'est pour cela, le choix d'une technique se fait selon des critères conclues entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

Chapitre 03

**Etude d'un cas pratique
sur le déroulement d'une
opération d'importation
au niveau de la BNA.**

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

INTRODUCTION

Afin de mieux comprendre les techniques de financement internationaux qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique au sein du service Commerce Extérieur de L'agence BNA 581 qui a pour objectif la maîtrise des Opérations du commerce extérieur, de manière plus au moins détaillés, le traitement pratique du crédit documentaire et la remise documentaire.

Pour atteindre ce but, nous avons estimé nécessaire de scinder ce compte rendu en quatre parties essentielles :

La 1 ère section : sera consacré à la présentation de l'organisme d'accueil ou nous donnons un aperçu sur la Banque Nationale d'Algérie, ses missions et son objectif.

La 2ème section : nous permet de savoir comment aborder le déroulement d'une opération d'importation financée par le crédit documentaire.

La 3ème section : nous permet de savoir comment aborder le déroulement d'une opération d'importation financée par la remise documentaire.

La 4ème section : nous essayerons de faire ressortir les points de divergences et de convergences entre ces deux techniques de financement.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.

Dans cette section, nous allons présenter l'organisme qui nous a accueilli durant notre stage pratique au sein de l'agence principale de la banque nationale d'Algérie «BNA 581» Tizi-Ouzou.

Cette agence est située 0 l'avenue Abane Ramdane au centre ville de Tizi-Ouzou. Elle est entourée de plusieurs concurrents notamment la CNEP banque, BADR et CPA.

De ce fait, on va donner un bref aperçu général sur la Banque Nationale d'Algérie. Ensuite, nous allons présenter l'organisation et les missions d'une agence de la BNA.

1- Aperçu général de la banque nationale d'Algérie

La Banque nationale d'Algérie est une banque de détail. Elle procure son activité dans plusieurs régions du pays. Cette banque commerciale, traditionnelle par ses produits et ses services, évolue dans un contexte économique et financier favorable. Elle fut créée le 13 juin 1966, et c'est la première banque publique au niveau national. Elle bénéficie d'une bonne image et marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques. En effet elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprise qu'aux professionnels et /ou particuliers.¹

2- Présentation de l'agence d'accueil BNA «581» Tizi-Ouzou

Les agences de l'établissement bancaire que la BNA constitue sont selon le volume d'activité ou une agence principale divisée en trois catégories :

- *Les agences «catégorie A».
- *Les agences «catégorie B».
- *Les agences «catégorie C».

En se référant, à la lettre n°1741 du 10 novembre 1997, l'agence BNA «581» est une agence principale pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sein de la loi, de la monnaie et du crédit.

Celle-ci rentre dans les objectifs prioritaires de perfectionnement et d'affermissement, et les perspectives d'injonction assignées par la direction générale visant à :

- *l'amélioration du système d'informatique des réseaux d'information de la BNA ;

¹ Documents internes de la BNA.

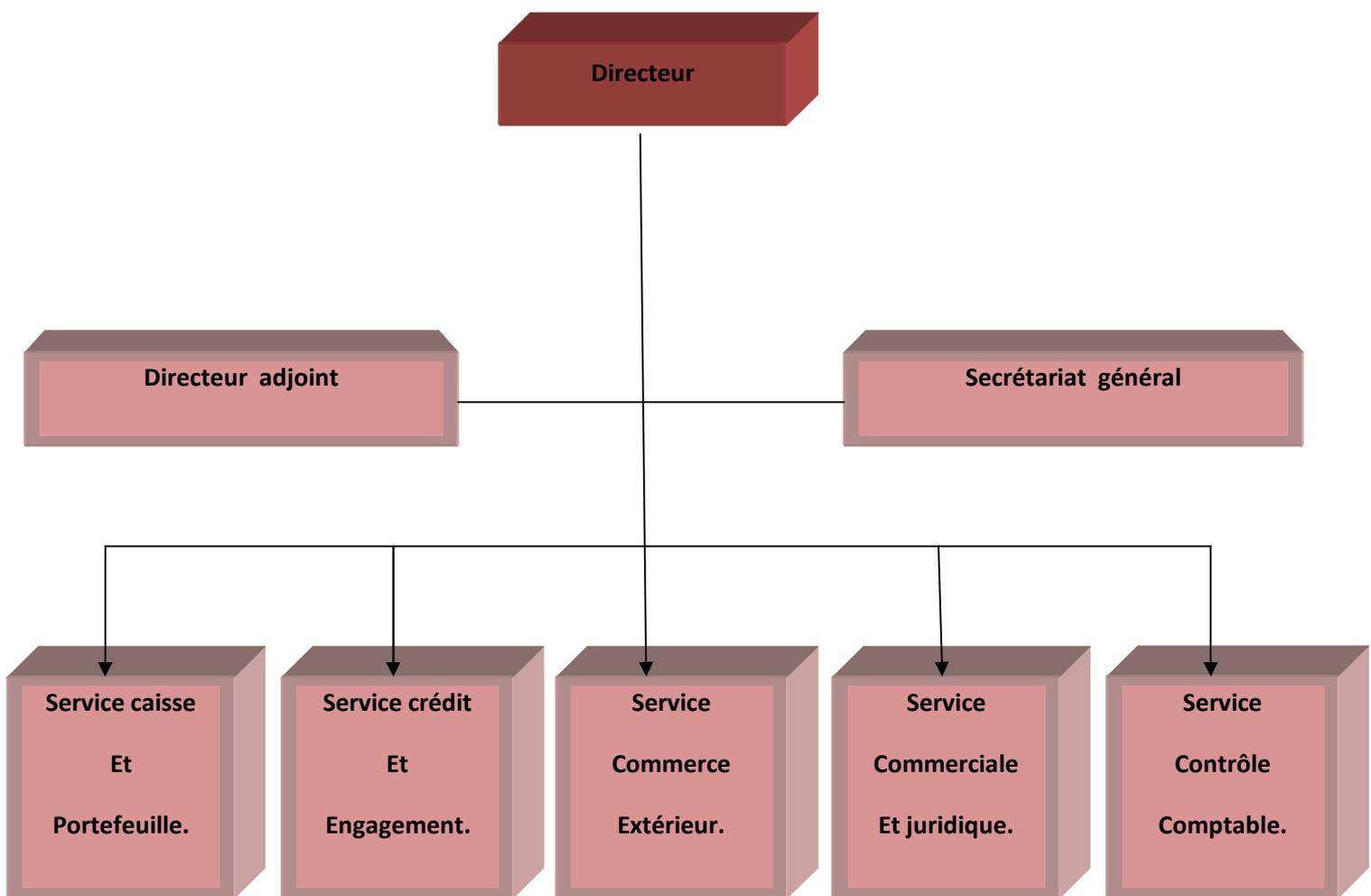
Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

*l'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation ;

*une meilleure maîtrise des risques en matière d'accroissement et de gestion des crédits.

Dans ce cadre, l'agence «581» de Tizi-Ouzou comme toute autre agence doit par biais des moyens de traitements, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quelque soit sa nature et son secteur d'activité. En outre elle est tenue de traiter toutes les opérations de commerce extérieur requises, dans la limite des prérogatives conférées, de recevoir, d'étudier et de suivre les fonctions allouées au service crédit.

Schéma n° 3 : Organisation de l'agence 581 de Tizi-Ouzou



Source : documents internes de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

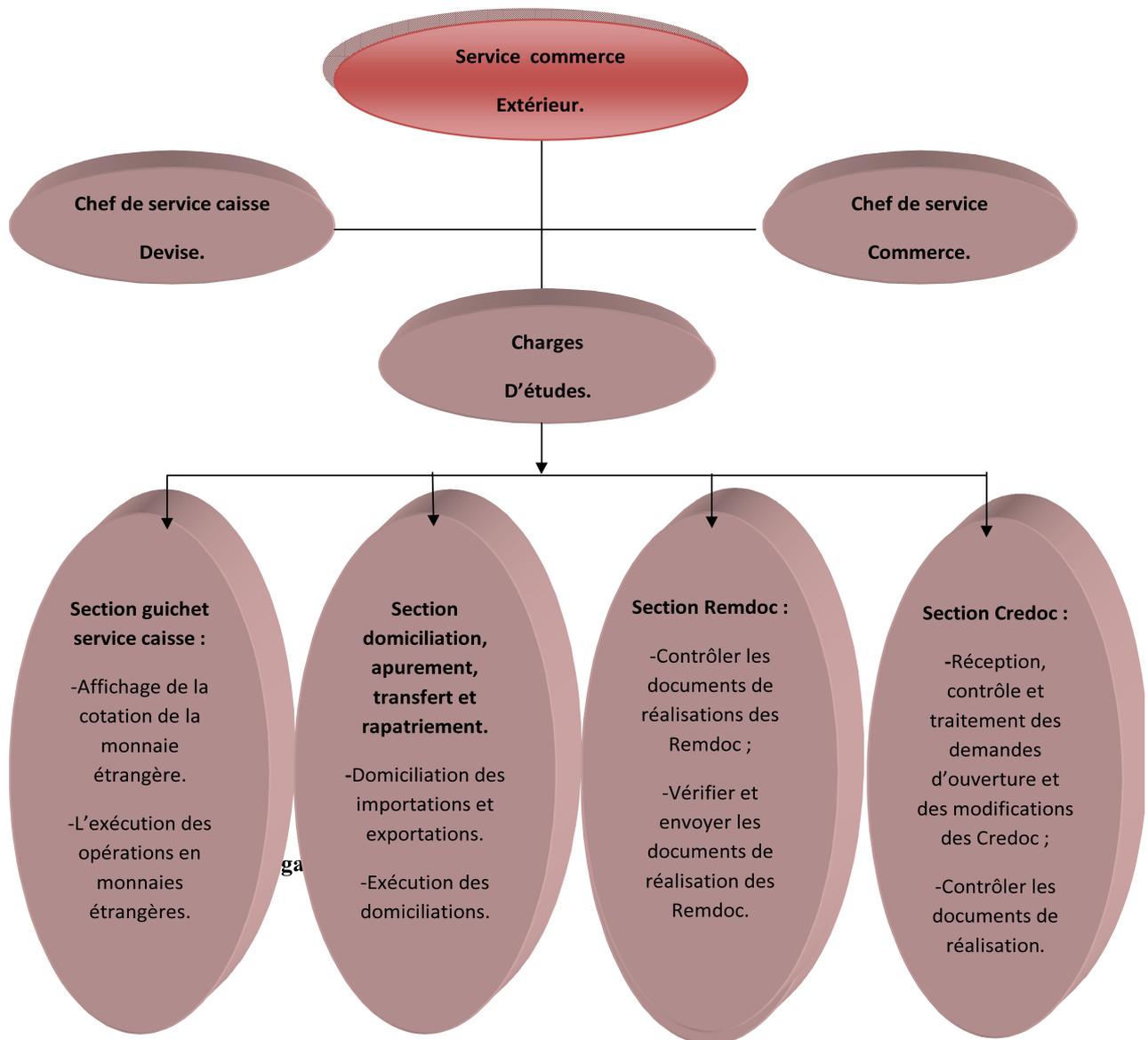
3- L'organisation du service étranger

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail.²

Le service commerce extérieur est chargé d'exécuter toutes les opérations comportant des mouvements de fonds avec l'étranger.

Le service étranger de l'agence BNA «581» de Tizi-Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle est organisée selon l'organigramme suivant :

Schéma n°4 : l'organigramme du service étranger :



Source: Documents internes de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

4- Les missions et les objectifs de la BNA :

4-1- Les missions de la BNA

Comme nous l'avons déjà cité, la BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts³ :

Elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et les entreprises, elle attire toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et put notamment :

- Recevoir du public des dépôts de fond, en compte ou autrement, remboursement vue, a terme ou a l'échéance fixe, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;
- Louer tous les coffres et compartiments de coffre ;
- Souscrire, escompter ,prendre en pension ou acheter tout effet de commerce : bons, annuités, et valeur émis par le trésor public ou par la collectivité publiques et semi-publique et général tout engagement a échéance fixe transmissible a l'ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique ;
- Consentir sous tout forme de crédit, prêt, ou avance avec ou sans garanties ;
- Recevoir en dépôt tous titre et valeurs ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet a l'ordre, chèque ,warrants, coupons d'intérêt ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financier ;
- Payer en lieu et place du débiteur toutes créances avec subrogation dans les endroits et rang de la créance ;
- Traiter toutes opérations de change, au comptent ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, report de devises étrangères ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèce, par cheque, virements, domiciliation, lettre de crédit et autres activités de banques ;
- Procéder ou participer a l'émission la prise ferme, a la garantie, ou placement, ou a la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tout emprunt public ou autres, acquérir, assurer les services financier de tout titre ;

³ Documents internes à la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

- Exécuter, en y attachants ou non sa garantie, toute opération de crédit pour compte d'autre institutions financières ou pour le compte de l'état répartit toute les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- Servir l'intermédiaire l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilière ainsi que des métaux précieux,
- Financier par tous modes les opérations de commerce extérieur.

4-2- Les objectifs de la BNA

La création des fonctions bancaires ainsi que le mode de fonctionnement des entreprises jouent un rôle dans l'économie du pays, en raison avec cette évolution, la Banque Nationale d'Algérie a pour objectif :

- S'adopter aux regèles de la commercialité dans son rapport avec sa clientèle commerciale qui connait déjà de profonds changement dans ses structures et organisations ;
- Améliorer sa rentabilité via a un accroissement des ressources, en entre parties des crédits et par la promotion des services ;
- La préservation de son propre équilibre ;
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

Le servie commerce extérieur occupe une place importante dans une agence bancaire puisqu'il a pour fonction la réalisation de toutes les opérations en relation avec l'étranger conformément a la réglementation de changes.

Parmi ses fonctions principales, on peut citer⁴ :

- La domiciliation des opérations de commerce extérieur ;
- Le traitement des opérations de remise documentaire et de crédit documentaire ;
- La transmission des comptes rendus d'apurement à la banque l'Algérie dans les délais réglementaires ;

⁴ Documents internes de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

- L'exécution des ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des changes et la réception des rapatriements prévenant de l'étranger ;
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties (lettre de garantie et bon de cession bancaire).

5- Les relations avec le service étranger

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues ; le service étranger entretient des relations étroites avec une multitude de partenaire. On distingue des relations internes et externes à l'organisme au quel il se rattache ⁵:

5-1. les relations internes

Regroupe les relations fonctionnelles et hiérarchiques.

5-1-1. Les relations fonctionnelles

Le service commerce extérieur est en relation avec les autres services de l'agence, il est en relation avec le service caisse et portefeuille puisque la comptabilisation des provisions, des commissions et de transferts de fonds ainsi que les opérations de change manuel s'effectuent au niveau de celui-ci.

Il est également en relation avec le service crédit qui lui permet l'octroi des crédits par signature (caution et avals) et la mise en place des garanties dans le cadre de commerce extérieur.

5-1-2. Les relations hiérarchiques

Le service étranger est sous la direction de service lui-même soumis à la supervision du directeur d'agence marquée par l'échange fréquent d'information et documents.

Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

⁵Documents internes de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

5-2. Les relations externes

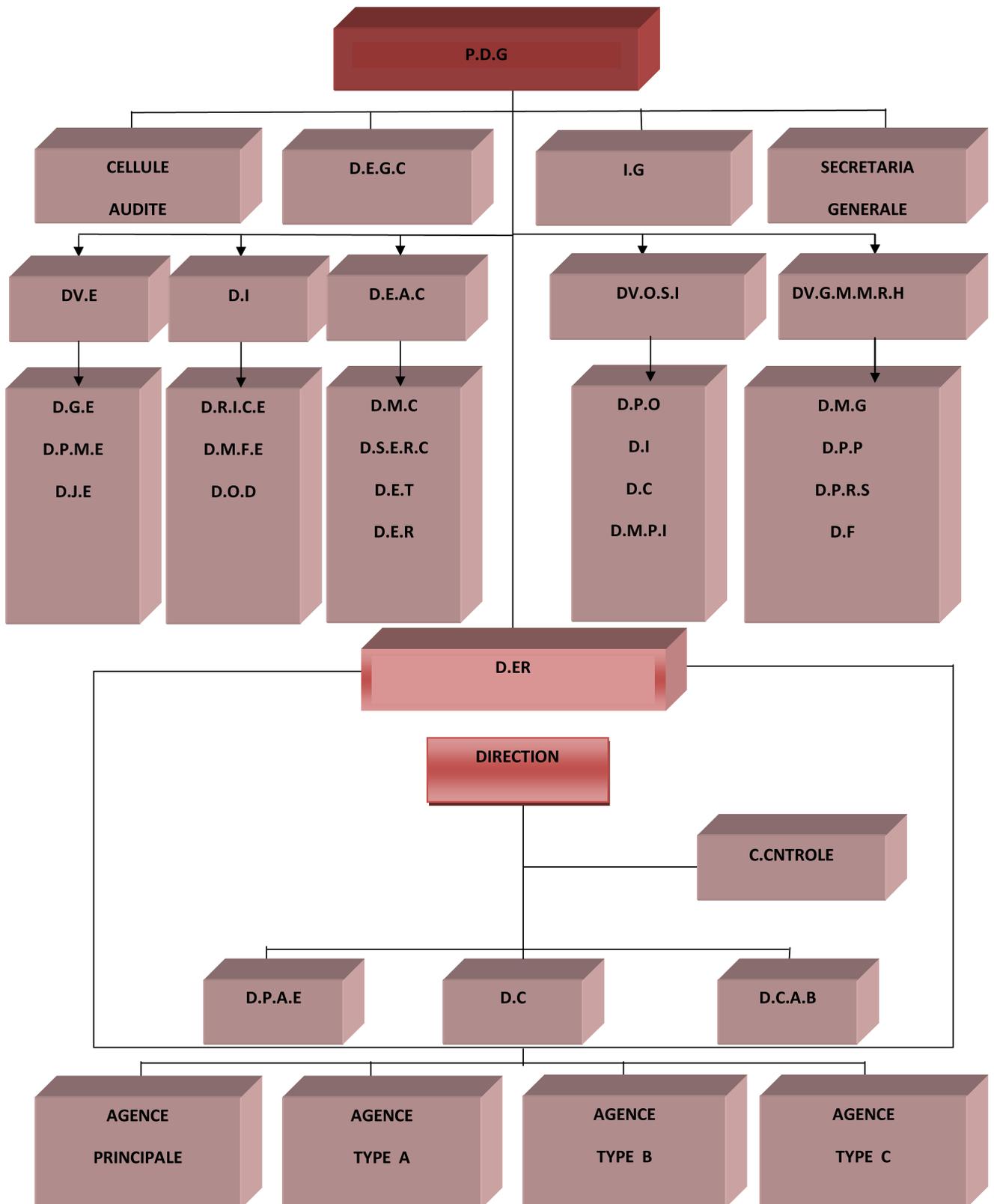
Pour assurer le bon déroulement des opérations avec l'étranger, le service commerce extérieur entretient des relations avec différentes structures qui sont :

- La banque d'Algérie : le service doit appliquer toutes les directives (règlement, instructions, listes d'interdits a la domiciliation.....etc.)que lui communiquent les services de la banque d'Algérie.
- Le financement des finances : cet organisme édicte des changes en mettent l'accent sur les dépenses (transfert) autorisées, et le rapatriement des produits.
- L'administration des douanes : elle procède au contrôle des flux physiques (transfert de marchandises) relatifs aux opérations de commerce extérieur et leur dédouanement.
- Le ministère du commerce : son intervention concerne les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation.

Schéma n°5 : l'organigramme de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Schéma n°5 : l'organigramme de la BNA.



Source: Documents internes de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Section 2 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA 581.

Dans cette section, nous allons traiter un dossier d'importation au sein de la Banque Nationale D'Algérie (BNA), agence de Tizi-Ouzou, réalisé au moyen de crédit documentaire.

1- Présentation du contrat

Une entreprise Algérienne (EURL), spécialisé dans la fabrication de meuble a signé un contrat d'achat de marchandises pour importation de Bois. Cet achat est effectué auprès d'un fournisseur à Dubaï (PAL MIDDEL EAST), le contrat commercial a été signé entre le client et le fournisseur le 29/04/2017.

- Le prix de la marchandise : 34744.00 USD
- La banque émettrice : BNA
- La marchandise expédiée : du port JEBEL ALI UNITED ARAB EMIRAT
- Port d'expédition : port d'Alger.
- Modalité de paiement : à vue. (contre paiement).
- Pays d'origine : Dubaï U.A.E
- Le fournisseur exige d'être payer par un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

2- La domiciliation de l'opération d'importation

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 ;
- Une facture pro-forma;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin d'assurer que e client est enregistré au registre de commerce)⁶;

⁶ Documents internes de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

En cas d'importation de biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 10 000,00DA, ce document est appelé attestation de taxe de domiciliation effectué au niveau des impôts.

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.

3- L'attribution d'un numéro de domiciliation

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.⁷

- 15 : le code de wilaya de l'agence domiciliaire ;
- 01 : le code de l'agrément de la banque ;
- 01 : le code de l'agrément de guichet ;
- 2017 : l'année de domiciliation ;
- 02 : le trimestre d'ouverture de la domiciliation ;
- 10 : la nature de contrat (marchandise) ;
- 00018 : le numéro chronologique de dossier domiciliation ;
- USD : indication de la devise de facturation ;

Le numéro complet est le suivant : 1501012017021000018 USD.

Le cachet de domiciliation est composé de :

Tableau n°5 : représentation du cachet de domiciliation

N° du guichet de domiciliation	Année /trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
150101	201702	10	00018	USD

Source : documents internes de la BNA.

La domiciliation de l'opération d'importation permet de :

⁷ Documents internes de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

- Engager la procédure de dédouanement des marchandises.
- Avaliser les effets acceptés ou souscrit par l'importateur.
- Exécuter les paiements en dinars et les transferts en devises.
- Etablir à l'échéance de la domiciliation, un compte rendu d'apurement du dossier à adresser à la Banque d'Algérie.

3-1-L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle FDI, 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'importation à savoir ;

- Nom de la banque domiciliaire ;
- Numéro du guichet intermédiaire ;
- Nom et adresse de l'importateur ;

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

3-2-La constitution de la commission de domiciliation

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

Tableau n°6 : La constitution de la commission de domiciliation :

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2000,00DA
Taxe 19%	380,00DA
Total commission de domiciliation (TTC)	2380,00DA

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la BNA.

Enfin, le compte client sera débité de 2380,00DA de lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

Le banquier remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

4- L'ouverture du crédit documentaire

Après la domiciliation de l'opération d'importation, le client (importateur) EURL se présente à la banque BNA581 pour demande d'ouverture du CREDOC au terme du contrat entre le client et son fournisseur, ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture contient :

- Nom de l'importateur (donneur d'ordre) EURL ;
- Non et adresse de la banque émettrice : BNA ;
- Numéro de compte de client : *****
- NIF : numéro d'identification fiscal (15 caractères) ;
- Nom du bénéficiaire : commercial Bank of Dubaï ;
- Mode de règlement : irrévocable et confirmé payable à vue ;
- Le montant en chiffre 34744.00 USD et en lettre : trente-quatre mille sept cent quarante-quatre dollars ;
- L'expédition : du port Dubaï à port Alger ;

Ainsi que les documents qui doivent être fournis par le fournisseur (documents requis) :

- Facture commerciale : 5 exemplaires portant, cachet et signature ;
- Jeu complet de connaissements originaux expédiés au port d'Alger à l'ordre de la BNA ;
- Certificat d'origine délivré par la chambre de commerce de DUBAI ;
- Note de poids et colisage ;
- Certificat de conformité ;

-Si le client a une relation de longue date, le crédit sera accordé par simple visa.

-S'il s'agit d'une entreprise non cliente mais de bonne réputation, il sera intéressant à la banque d'ouvrir le crédit.

-Si le donneur, est une récente relation donc il présente un risque, la banque lui ouvre un crédit mais sous certaines conditions :

- Blocage de fonds : le compte du donneur d'ordre sera bloqué ce qui permet à la banque de se couvrir contre défaut de paiement ;

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

- Le crédit documentaire à vue : exige que le document de transport soit établi au nom de la banque ;
- Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé : la banque peut se couvrir par la demande d'une lettre de change de même montant que celui du crédit ;

Après la demande d'ouverture, le banquier doit :

- Vérifier la demande d'ouverture ;
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la demande ou un accord préalable ;
- Une domiciliation existe en bonne et du forme (faite par le service contrôle réglementaire) ;

Une fois toutes les conditions sont accomplies :

- Une saisie de l'ouverture doit être faite sur le système d'information (DELTA) et un numéro interne sera attribuer d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire, sur cette dernière sera porté l'essentiel du CREDOC ;
- Le banquier passe à la comptabilisation des commissions

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client à demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tel que (la facture d'origine, le connaissement, le certificat d'origine....) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client. (L'accord du pli cartable reste à l'appréciation de la banque).

5- La réservation des fonds par la charge du commerce extérieur

Après l'ouverture du crédit documentaire, le chargé de service du commerce extérieur procède à la réservation des fonds nécessaire à l'opération d'importation sur le compte de l'importateur. Le montant de la réserve doit-être en dinars, avec la référence aux cours de la devise dans lequel l'opération est facturée.

Le montant est égal à 120%, c'est-à-dire le montant de la facture pro-forma + 20% du même montant.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Le jour du paiement, si le cours de la devise baisse le montant à verser est inférieur au montant réservé, et si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client. (Le client dégage la BNA du risque de change).

Une fois que le crédit documentaire est ouvert au niveau de l'agence BNA, cette dernière envoie des documents reçus du client ainsi qu'à la demande d'ouverture à la DOD (direction des opérations documentaire) pour les contrôler.

6- L'émission du crédit documentaire

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD un SWIFT d'ouverture (MT700) pour notifier à la banque notificatrice, l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (exportateur).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

*Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures et une lettre d'accompagnement de l'agence ;

*Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

7- La réalisation du CREDOC

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise. Lorsque la marchandise est parvenue au port d'arrivée, le client va récupérer le pli cartable qui lui a été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la BNA.

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque dans la demande d'ouverture du CREDOC. La banque notificatrice les transmet à la DOD qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit, puis, elle les transmet à son tour à la BNA par bordereau d'envoi pour qu'elle procède au règlement.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Dans le cas où l'opération est effectuée sans le pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

Les documents étaient conformes, la banque BNA s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de la DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs), qui envoie à son tour à la banque BNA une copie SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est avis de règlement.⁸

8- L'apurement du dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques). Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier a vérifié les documents suivants :

*La facture définitive ;

*Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée ;

*La formule 4, qui confirme que le transfert est effectué ;

Le banquier a apuré le dossier après vérification et il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

9- Les différents coûts du CREDOC

- Frais d'ouverture : 3000 DZA.
- Commission à la charge de l'importateur : 2,5 pour mille du montant (dans le cas où l'importateur règle le fournisseur de son propre argent dit margé à 100%), dans le cas contraire, la commission est à 6,5 pour mille du montant le trimestre (dans le cas où la banque finance à 100% dit sans marge).
- Pour l'envoi d'un SWIFT : 2000 DZA.
- Pour chaque modification : 2000 DZA.

⁸ Documents internes de la BNA.

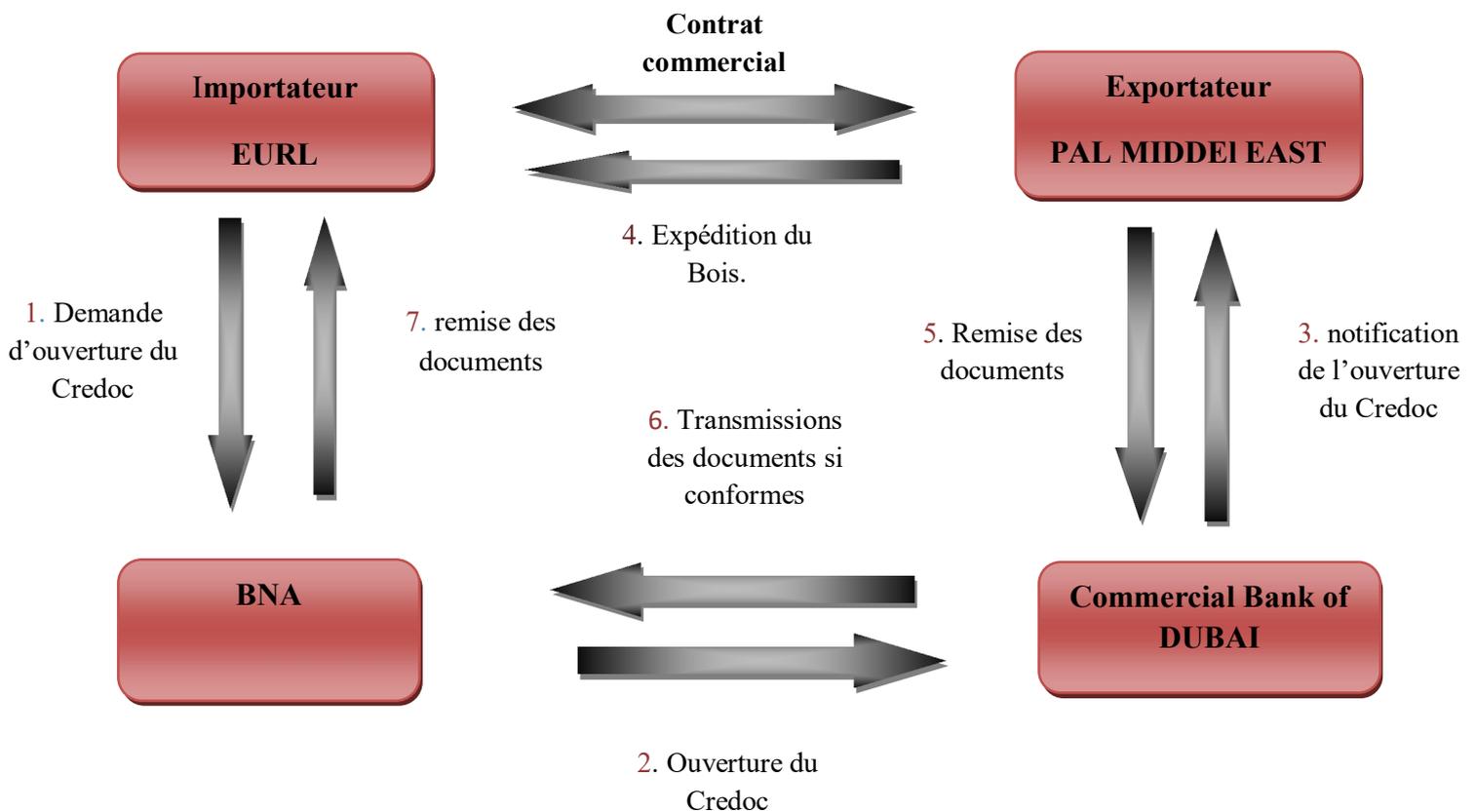
Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

- Enfin une commission de 1,5% pour la phase « règlement » c'est-à-dire minimum 3000 DZA.⁹

10-Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire

Ce schéma récapitulatif représente l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (EURL) et l'exportateur (PAL MIDDEL EAST).

Schéma n°6 : mécanisme du déroulement du crédit documentaire.



Source : établie par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement du Credoc.

⁹ Documents internes de la BNA.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Section 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA 581.

Après la description du déroulement d'une opération financé par le CREDOC, nous allons présenter et illustrer un deuxième cas pratique, celle de la remise documentaire, à travers lequel nous mettrons en évidence les étapes de ces opérations ainsi les coûts qu'elles engendrent.

1-Présentation du contrat

Une entreprise algérienne spécialisée dans l'Optique a signé un contrat d'achat de marchandises le 20/05/2017 pour « montures ». Cet achat est effectué auprès d'un fournisseur à l'Italie société « Passionnes » qui exige que le montant sera versé dans son compte à une banque en « Italie»

- Le prix de la marchandise : 11090.00 EUR
- La banque présentatrice : BNA
- Banque remettante : ITALIAN BANK
- Marchandise expédié au : port d'Alger
- Port d'expédition : port d'Italie.
- Modalité de paiement : par acceptation (traite).
- Incoterms : CFR

2-L'ouverture du dossier de domiciliation

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation ;
- Une facture pro-forma ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;

Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

3-Attribution d'un numéro de domiciliation : Après l'accord du chef de service, le banquier à procéder à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de domiciliation	Année /trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
150101	201702	10	00020	EUR

3-1-L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent a classé les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle FDI conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle.

3-2-Constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon les écritures comptables suivantes :

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	2000,00DA
Taxe 19%	380,00DA
Total commission de domiciliation (TTC)	2380,00DA

Source : effectuer nous-mêmes à partir des données de la BNA.

4-La constitution du dossier d'une remise documentaire

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

- Pour le client :
 - ✓ Il faut que la commande de la marchandise qu'il a importé, appartienne à son domaine d'activité.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Dans notre cas le client (SARL OPTIC) qui est spécialisé dans le commerce des « montures » ne peut donc utiliser la remise documentaire que pour importer des matières qui sont nécessaires pour son activité. Cette condition est applicable aussi dans le cas de Credoc.

- Pour le banquier :
 - ✓ Il doit vérifier convenablement que la marchandise importée est liée à l'activité de l'entreprise.
 - ✓ Il doit effectuer un dossier remise documentaire sur laquelle sera notée l'essentiel de l'opération.

5-Les documents exigés par notre client dans notre cas

Afin que l'importateur « SARL OPTIC » puisse récupérer sa marchandise, il exige à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Une traite : lettre de change
- Document de connaissance (3originaux + une copie)
- Facture commerciale
- Liste de colisage
- Certificat d'origine (3originaux + une copie).

6-La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur expédie la marchandise convenue, et il envoie les documents exigés par un courrier DHL¹⁰ à la BNA, à l'arrivée des documents, le banquier de la BNA, a procédé de la manière suivante :

- Vérification de la conformité des documents
- Etablissement d'un accusé de réception¹¹
- Transmission par l'agence BNA les documents à l'importateur.

¹⁰ DHL est un groupe spécialisé en transport et logistique (rapide poste), au lieu du canal bancaire pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

¹¹Un document qui avise le correspondant que les documents sont à la possession de la banque

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Après possession des documents, l'importateur (SARL OPTIC) dédouane la marchandise et à l'échéance, il a donné un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert.

7-Les différents coûts de la Rem doc

- Frais Rem doc : 1190,00DZA (1000,00DA+19% TVA).
- Frais SWIFT : 2000,00DZA.
- Commission à la charge de l'importateur (commission de transfert) : 2.5 pour mille.
- Commission acceptation : 1000.00DZA.

8-L'apurement du dossier de domiciliation

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

- La facture définitive ;
- Le document douanier (D10) ;
- La formule 4 ;

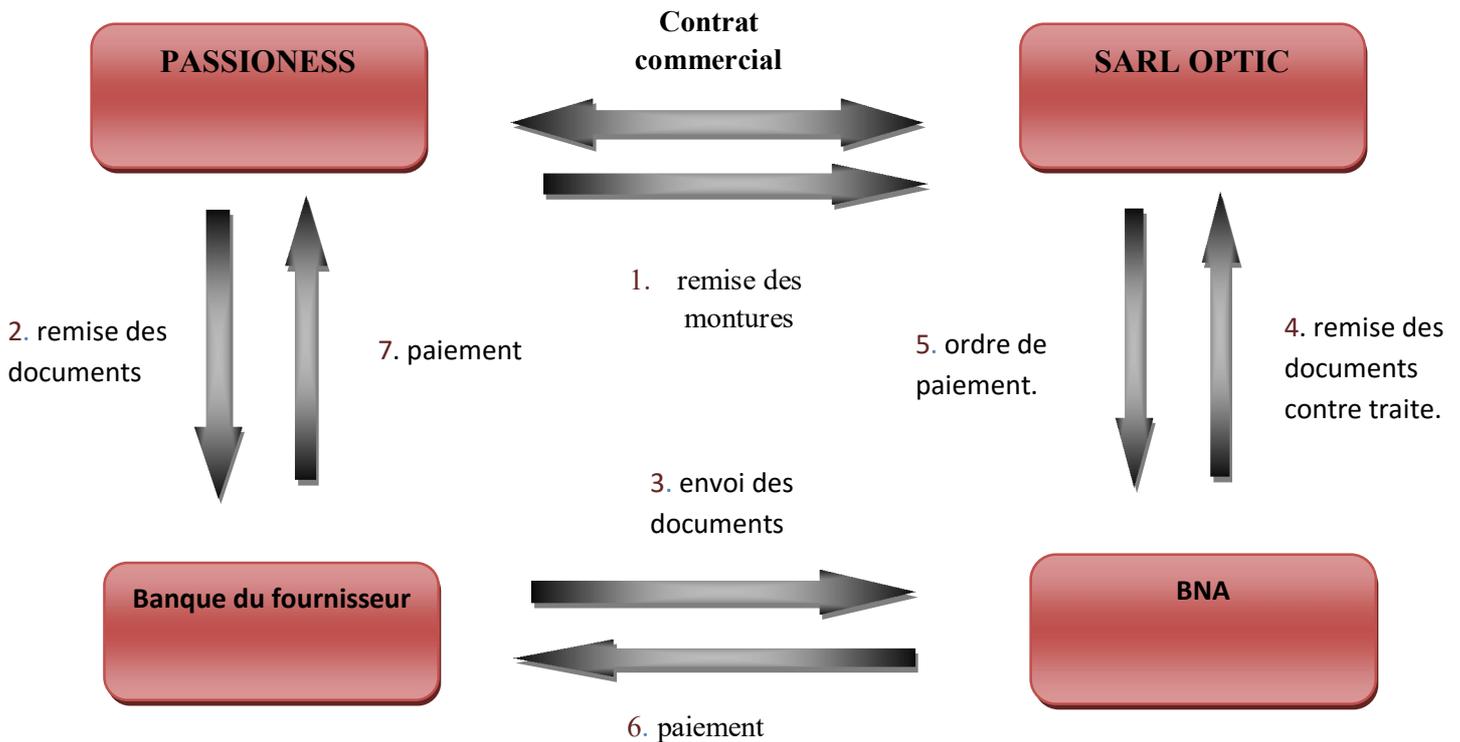
Le banquier après vérification de la conformité de ces documents, il procède à l'apurement du dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

9-Récapitulatif du mécanisme du déroulement de la remise documentaire

Ce schéma récapitulatif représente l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire à l'import entre l'importateur (SARL OPTIC) et l'exportateur (Passionnes).

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Schéma n°7 : mécanisme du déroulement de la remise documentaire.



Source : établie par nous-mêmes à partir des procédures de fonctionnement de la Rem doc.

Section 04 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Les deux cas d'études du CREDOC et de la REMDOC que nous avons traité dans les sections précédentes, nous permettent de faire une comparaison sur certains critères relatifs à leur déroulement.

1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons choisi trois critères qui feront l'objet de la comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suit : la procédure du déroulement pour chaque mode, les documents exigés, et les commissions à payer à la banque.

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Tableau n°7 : comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Critères	Crédit documentaire	Remise documentaire	Interprétation
Déroulement	-Demande d'ouverture Credoc -Emission du Credoc -Réception des documents pour – vérification -Réalisation du Credoc	-Constitution de dossier de remise documentaire -Réalisation de la remise documentaire	Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise documentaire : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement, Chaque étape nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC D'où il apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise. En plus, dans le

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

			<p>Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. Alors que, dans la remise documentaire si le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encourt toujours le risque de non-paiement.</p>
<p>Documents requises :</p> <p>1. pour la demande d'ouverture</p> <p>2. L'exportateur</p>	<p>-3factures commerciales.</p> <p>-La demande d'ouverture</p> <p>-2factures commerciales.</p> <p>-certificat d'origine</p> <p>-certificat de conformité</p> <p>-doc de transport</p> <p>-autres documents</p>	<p>1. Néant</p> <p>2. les mêmes documents</p>	<p>1. Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante et qui nécessite des documents spécifiques.</p> <p>2. Le fournisseur exige pratiquement les mêmes documents .il existe une différence au</p>

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

	(liste de colisage, document d'assurance, certificat sanitaires.)		<p>niveau du connaissance :</p> <p>.dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas le fournisseur</p> <p>.Dans la REMDOC le connaissance est à l'ordre du client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client dédouane sa marchandise et ne le paye pas.</p>
Les commissions	<p>Commission de domiciliation : 2380DA</p> <p>Commission d'ouverture :</p>	<p>Commission de domiciliation : 2380DA</p> <p>Commission de transfert : 2.5 pour</p>	<p>Le Credoc présente plus de commission que la remise documentaire, donc il coûte plus cher que la REMDOC,</p>

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

	<p>3000DA</p> <p>Commission de transfert : 2,5 pour mille du montant (dans le cas ou l'importateur règle le fournisseur de son propre argent dit marger à 100%),</p> <p>Dans le cas contraire, la commission est à 6,25pour mille du montant le trimestre (dans le cas ou la banque finance à 100% dit sans marge).</p>	mille.	<p>cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC et à la complexité de son déroulement</p>
--	---	--------	---

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de la BNA.

Enfin, nous pouvons conclure d'après ce tableau que le crédit documentaire et la remise documentaire ont des points de similitude au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du Credoc par rapport à la remise. (les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui n'existent pas dans la remise documentaire). En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Vu que les montants des deux cas pratique précédent ne sont pas identiques, donc afin de montrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par crédit documentaire ou remise documentaire pratiquées par la banque BNA, nous avons jugé utile de présenter un cas pratique d'un même montant.

a) Etude de cas

Vu que les montants étudié dans notre cas pratique ne sont pas identiques, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratiques, l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas.

Soit le prix de la marchandise est 30 000.00 Euro, le court de change est 18.50 DZA/Euro

Donc la valeur de la marchandise en Dinard est : $30\ 000\text{€} * 18.50 = 555\ 000.00\text{DA}$

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par la banque BNA, nous résumons les différents coûts dans le tableau suivant :

Tableau n°8: comparaison des commissions

Critère	CREDOC	REMDOC
Montant	555000 DZA	555000 DZA
Commission de domiciliation (fixe)	2380 DZA	2380 DZA
Commission d'ouverture (fixe)	3000 DZA	/
Commission d'engagement	$555000 * 6.25\% =$	/

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

(fixe/6.25%0)	3468,75 DZA	
Commission de règlement (fixe/1.5%)	$555000 * 1.5\% =$ 8325 DZA	/
Commission de transfert (2.5%)	/	$555000 * 2.5\% =$ 1387.5 DZA
Frais de Swift (fixe)	2000 DZA	2000 DZA
Commission d'acceptation (fixe)	/	1000 DZA
Total commission Hors taxe	19173 ,75 DZA	6767,5 DZA
Taxe 19%	3643,01 DZA	1285,82 DZA
Total	22816,76 DZA	8053,32 DZA

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de la BNA.

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de 22816,76DZA, tandis que le coût total des commissions de la remise documentaire est de 8053,32DZA. On peut donc conclure que le crédit documentaire est beaucoup plus couteux que la remise documentaire.

Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BNA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, alors que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même pour les deux cas.

b) Comparaison des différents acteurs et composants

Ce tableau nous permet de montrer les différents intervenants et leurs rôles, ainsi que les risques qui en découlent de ces deux techniques de paiement

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Tableau n°9: Comparaison des différents acteurs et composant du CREDOC et REMDOC

	Crédit documentaire	Remise documentaire
Exportateur	Le bénéficiaire « PAL MIDDEL EAST PIRLIC »	Le donneur d'ordre « EURL »
Importateur	Le donneur d'ordre « EURL »	Le bénéficiaire « Passionnes»
Banque de l'exportateur	Banque confirmatrice « international Bank of Dubaï »	Banque remettante « Banque d'Italie»
Banque de l'importateur	Banque émettrice « BNA »	Banque présentatrice « BNA »
Le risque de change	Supporter par l'importateur	Idem
Le risque de non paiement	Très bonne sécurité c'est le moyen de paiement le plus sécurisé	Une sécurité très moyenne

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de la BNA.

Pour le CREDOC : la banque de l'exportateur (commercial Bank of DUBAI) est la banque notificatrice , la banque de l'importateur (BNA) est la banque émettrice , tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur (Banque d'Italie) est la banque remettante, et l'BNA banque de l'importateur est la banque présentatrice, Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas, la couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, en revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

c) Synthèse des résultats comparatifs

Le tableau ci-dessus nous permet de tirer une conclusion générale sur les différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire selon les cas qu'on a traités, que ce soit au niveau des coûts supportés, la sécurité, l'acceptabilité des clients et la gestion administrative

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

Tableau n°10: Conclusion des résultats comparatifs

Critères	Coût	Sécurité de paiement	Les avis des clients	Processus administratif
CREDOC	Elevé	Efficace et sûre	Mauvais	Complicé
REMDOC	Faible	Moins sûre	Bonne	Simple

Source : établie par nous-mêmes.

D'abord, au niveau de la sécurité et de la garantie de paiement, le CREDOC présente une meilleure sécurité de paiement par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité à l'exportateur. Le Crédit documentaire est considérée comme le moyen de paiement l'international le plus efficace au niveau de la sécurité puisqu'il est basé sur des documents détaillés, précis et conformes.

Ensuite, la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend plus du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins lourde, plus souple et simple dans les échanges internationaux.

En outre, suite à la lourdeur administrative du CREDOC, ce dernier procure plus des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC supporte moins de commissions.

Enfin, le client souligne que la REMDOC est mieux que le CREDOC au niveau de l'exigence du fournisseur. En effet, le recours au CREDOC est considéré comme un manque de confiance entre les deux parties ; alors que, le paiement par la REMDOC donne un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

3. Constatations et recommandations

Afin de remédier aux faiblesses de ces deux techniques de paiement au niveau de BNA, nous avons pu élaborer des recommandations pratiques que nous avons constaté durant notre stage au sein de la BNA et nos recherches sur le CREDOC et la REMDOC et qui portent essentiellement sur 5 points :

Chapitre 03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au sein de la BNA.

- Création d'un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail et faciliter les tâches, surtout que ces techniques de paiement sont très délicates et nécessitent beaucoup de travail et assez de concentration.
- Amélioration de paiement des opérations commerciales internationales, (rapidité, facilité) par le développement du système informatique de la banque.
- Recruter plus de personnels (des équipes plus jeunes, plus dynamiques et plus polyvalents) ce qui facilite le travail et rend les opérations plus rapide
- Établir des brochures qui permettent de mieux renseigner les clients sur ces techniques de paiement et chercher des méthodes pour plus de communication avec les clients afin de suivre le traitement des réclamations (site web, ligne verte)
- Faciliter, Assouplir et simplifier les procédures internes.

CONCLUSION

Le crédit documentaire présente, certes, des faiblesses ; mais il est considéré comme l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs, puisque cette technique de paiement réunit les deux parties surtout en matière de sécurité de paiement et de la bonne qualité des marchandises expédiées.

Par ailleurs, la remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les deux parties, mais c'est un moyen incertain et fait supporter à l'exportateur de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Enfin, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique à utiliser dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Conclusion générale.

Conclusion générale

Le commerce avait un poids important depuis fort longtemps pour certaines économies, grâce aux plusieurs facteurs, le commerce n'a pas cessé de se progresser et de se développer tant en volume qu'en valeur. Et avec l'importance accordée au commerce international par les banques qui ont facilité les échanges internationaux, en offrant des moyens de paiement qui répandent au mieux aux attentes de ses clients.

Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale, la remise documentaire ne couvre pas les risques sur l'acheteur (non-paiement) et sur la marchandise (risque sur qualité de la marchandise), ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par crédit documentaire qui est considéré comme la technique de paiement la plus sécurisé.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillites des banques intermédiaire agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

Dans notre stage pratique au sein de l'agence BNA581 de Tizi-Ouzou, nous avons essayé de confronter nos connaissances théoriques et d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant les différents instruments et moyens de paiement possible à l'international dans le service étranger d'une agence bancaire.

Ce stage nous a permis de toucher à l'aspect pratique, de nous familiariser avec la méthode de travail et de voir de près toutes les étapes nécessaire pour le traitement d'une opération d'importation, de la domiciliation jusqu'au règlement.

Par notre modeste contribution, nous avons prouvé pour chaque une des hypothèses déjà proposé ce qui suit :

Oui, effectivement le crédit documentaire est un élément de confort, de sécurité et un instrument de paiement qui procure une sécurité optimale pour l'importateur ainsi qu'à l'exportateur.

Conclusion générale.

La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire et elle est basée sur la confiance des deux parties contractantes.

La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire en revanche ce dernier couvre parfaitement le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Finalement le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

Bibliographie

Ouvrages

- BENHALIMA. A « Pratique des techniques bancaires », édition DAHLEB 2005
- BERNET. ROLLANDE ; « principe de technique bancaire » ,25 édition DUNOD, paris, 2008.
- CHAUVER. STEPHANE « Le contrat international », édition VUIBERT, paris, 2007 ; J.PAVEAU et F.DUPHIL « Commerce international » 3eme édition plein pot.
- DOMONIQUE DUPREEN, MRTINI (H) et JOANNE KLEIN-CONED « Revue banque », guide pratique édition RB, 2007.
- CHIBANI .R, « vade mecume de l 'import- export » édition ENAG ,1997.
- GASUAN.P et PRIAMLS « Les opérations bancaires a l'international », édition CFPB, 2001.
- HADDAD.S et COLLECTIF « Crédit documentaire commerce international », édition PAGE BLEU 2009.
- LAHLOU. M « Le crédit documentaire » édition ENAG, Alger 1999.
- LASRAY « Le commerce international à la porter de tous », édition 2005.
- LEGRAND.G et MARITINI.H « Gestion des opérations import- export » édition DUNOD, paris, 2008.
- LEGRAND.G et MARTINI.H « Management des opérations de commerce international » 7eme édition, DUNOD, 2001.
- MONOD (DIDIER-PIERRE), « Moyen et technique de paiement internationaux », édition ESKA, paris ,2007
- PASCO.CORINE « Commerce international », 6eme édition DUNOD, paris 2006.
- V.MAYER et C.ROLIN « Technique de commerce international », édition NATHAN ,1997 .

Mémoires

- AMLOUKKAS.A, GUEDDOUDJ.F et Zellouche.K « Le crédit documentaire comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de HEC, Alger ;
- BAAZIZ et BOUDAOU.D.S, « Le financement des opérations de commerce extérieur par la remise documentaire et le crédit documentaire » ; mémoire INC, Alger, 2007 ;
- BOUCHTAL SABIHA « Le commerce international : paiement, financement, y afférant », mémoire, école supérieur de banque, Alger, 2003 ;
- BOULAHIA.B, « Les crédit bancaires » de mémoire INC, Alger, 2005.

Autres documents

- La convention de Varsovie 12 octobre 1929 ;

Sites d'internet

- <http://www.snc-leroux.com/scripts/files/56f4ebff08c1d0.94841278/incoterms.pdf>
- www.douane.gouv.fr
- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist2007.htm>
- www.algomtl.com
- https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf
- <https://leasing.ooreka.fr/astuce/voir/643073/credit-fournisseur>
- https://www.credit-du-nord.fr/entreprises/contenu/multicanal/Contenus/Produits/Entreprises/credit_acheteur?th=International
- http://piimt.us/piimt/module/demande/fichier/attachement_387.do

Annexes

SHIPPER

VOYAGE NUMBER

**COPY NON NEGOTIABLE
BILL OF LADING**

BILL OF LADING NUMBER

CONSIGNEE

EXPORT REFERENCES

NOTIFY PARTY. Carrier not to be responsible for failure to notify

CARRIER:

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

Weight in Kgs Total:

Sheet 1 of 2

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

77. Cargo at port is at receiver risk, expenses and responsibility
5. FCL

77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff

78. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.

79. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge.

80. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.

81. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.

225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.

236. By tendering the hazardous goods for carriage, Merchant guarantees the accuracy of the description of the goods and undertakes to warn the consignee, the notify party, and all its sub contractors on the transport, storage and handling prescriptions referred to in the IMDG Code and the Material Safety Data Sheet. Merchant's particular attention is drawn on clause 20 of this bill of lading.

241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.

249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE

SIGNED FOR THE CARRIER
BY

SIGNED FOR THE SHIPPER

*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

CMA CGM

**COPY NON NEGOTIABLE
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
011HFE
BILL OF LADING NUMBER
BRE0329906

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

Sheet 2 of 2

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.

*51. Detention and demurrage payable by consignee from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 45th day USD 20 per day per 20 ft and USD 40 per day per 40 ft. From the 46th day to the 60th day USD 36 per day per 20 ft and USD 72 per day per 40 ft. From the 61st to the 90th day USD 54 per day per 20ft and USD 108 per day per 40ft.

262. Free out conditions in all Algerian port.

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

SIGNED FOR THE CARRIER
BY

PLACE AND DATE OF ISSUE

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

LISTE DE COLISAGE
PAGE 1 OF 1

SHIPPER:

CONDITIONS DE LIVRAISON:

DESCRIPTION DES PRODUITS:

CONTAINER NO:

POIDS NET:
POIDS BRUT:
CONDITIONNEMENT:

Annexe 04

Nom et adresse du fournisseur PAL MIDDEL EAST Dubai			Facture Pro Forma		
			Numéro :		
			Date :		
			Code client :		
			Référence :		
			Client : EURL Nom : Adresse : Nif : 15 caractères		
Moyen de transport : Maritime	Lieu de chargement : JEBEL ALI UNITED ARAB EMIRAT		Lieu de déchargement : Port d'Alger	Lieu de destination finale : Tizi-Ouzou Algérie	
Mode de livraison (incoterm) : CFR	Monnaie de facturation : USD		Mode et délai de paiement : Voire clauses particulières.		
Pays d'origine	Réf. Commande client/Lc	Désignation de la marchandises/nature et nombre des colis	Poids net (TM)	Prix HT/MT	Prix total (HT)
Dubai		-Le Bois -Lieu de chargement : JEBEL ALI UNITED ARAB EMIRAT -Conforme à la facture pro forme n° -Le montant de cette facture commerciale est payable par crédit documentaire n°	44,400	760.00	33744.00
Poids total net TM : 44,440		Poids total brut : 44,511	Total HT		33744.00
Banque domiciliaire : commercial Bank of Dubai Code SWIFT :			Remise :		0,00
Clauses particulières Paiement : lettre de crédit documentaire irrévocable et confirmée payable à vue.			Montant FOB :		33744,00
			Fret maritime:		1000,00
			Total net à payer :		34744.00
			Total à payer : trente-quatre mille sept cent quarante-quatre dollars		

Annexe 05

Date ; Heure

RéférenceN°

Swift input

Sender

Nom du client : EURL

Banque Nationale d'Algérie

Receiver

PAL MIDDEL EAST

Commercial BANK of Dubaï

Message texte

20 : n° de transaction

21 : référence

32A : date de règlement

Devise (USD)

Montant : 34632.00

58A : commercial BANK of Dubaï

72 : moyen de règlement

Crédit documentaire irrévocable et confirmé



Annexe 06

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

البنك الوطني الجزائري

SPECIMEN

date :

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

AGENCE TIZI-OUZOU

INDICE « 581 »

Adresse : AVENUE ABANE RAMDANE TIZI-OUZOU

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale :

Adresse complète :

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

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

Numéro de compte:.....

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

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

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

Montant en devises :

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

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens/services) :

Tarif Douanier ou nature de Service :

Provenance :Origine des produits :

Mode de règlement :

Les charges des risques (2) :

Lieu de dédouanement :

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

Nous certifions sur l'honneur que :

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

Nous nous engageons par la présente à :

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

SIGNATURE AUTORISEE

CACHET

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction

(2) Indiquer l'incoterm.

(3) S'il y a lieu

Annexe 07

SPECIMEN

FACRURE PROFORMA N°
MONTANT
FOURNISSEUR

DU

Hausfert

ENGAGEMENT

ANNEXE

Je soussigné Monsieur

Représentant légal de la société productrice, ayant pour :

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

1) M'engage au nom de la société à destiner, exclusivement aux besoins de production de la société, les importations :

- des intrants,
- de pièces de rechange ;
- des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité.

1) M'engage au nom de la société à destiner les importations d'équipements,

d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce, Conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de la loi n°11-11 du 18/07/2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011.modifiant et complétant l'article 69 de l'ordonnance n° 09-01 du 22/07/2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009.

2) M'engage , par ailleurs ,à domicilier l'ensemble des opérations des commandes cumulées annuelles de de quatre millions de dinars (4.000.000DA) pour l'importation des intrants , de pieces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité apurés d'un seul et unique guichet bancaire domiciliaire intermédiaire agréé.

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

Fait à, le

Cachet et signature

Annexe 09

SPECIMEN.

CREDO

FACRURE PROFORMA N°
MONTANT
FOURNISSEUR

DU

ENGAGEMENT

Je soussigné

représentant légal de la société ;

- Raison Sociale :
- Activité :
- Adresse :
- NIF

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

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

Fait à le

Cachet et signature

Modèle F. DI.

Annexe II

Intermédiaire agréé

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE Agence

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

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

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

 3° Date de l'inventaire du dossier
 (6 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)

Numéro de guichet domiciliaire

--

 Références diverses
 concernant l'importateur

--

Dossier de domiciliation DI importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur :

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER
CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

**LICENCE D'IMPORTATION A
ATTESTATION D'IMPORTATION A**

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

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

--

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)
 un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages
 un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page
 (2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur)

INSCRIPTION FACULTATIVE

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

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES A TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS DE DEVISES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

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

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (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.	
TOTAL				

T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE EN DINARS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAYEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS (1)
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION RS.I, FACTURES, N'EXCEDANT PAS 10.000 NF 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.	
TOTAL				

(1) Bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie, etc...

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			T Règlements (Valeur CAF)	R Rapatriements	P Règlements nets (Valeur CAF) (T—R)	D Valeur en douane (Valeur CAF)	E Excédent de règlement (+) (P—D)	I Insuffisance de règlement (—) (P—D)	Quantité	Montant en devises	Montant en dinars
Quantité	Devises	dinars									
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)											

REGULARISATION DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (—) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	dinars		Devises	dinars
1. Rapatriements : Date Cours			5. Règlements : Date Cours		
2. Chevauchements : Référence du dossier preneur Mois de domiciliation Nombre de mois d'écart			6. Chevauchements : Référence du dossier donneur Mois de domiciliation Nombre de mois d'écart		
3. Rectification de valeur en douane (augmentation) Référence du titre rectificatif Date			7. Rectification de valeur en douane (diminution) Référence du titre rectificatif Date		
4. Différence finale			8. Différence finale		
TOTAL de vérification			TOTAL de vérification		
Observations sur la régularisation (bénéfices de change versements Banque Centrale d'Algérie, autorisation, etc...)					

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT	CLASSEMENT (Insuffisance de règlement entre 10.000 DA. et 100.000 DA.)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
	DI-S I bis	DI-S I	DI-S E
DI-A Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	date cachet et signature	date cachet et signature



SPECIMEN

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

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

AGENCE BNA TIZI-OUZOU INDICE « 581 »

date :

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

DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT

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

Numéro de compte: Account number

BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

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

N° de Téléphone/ Phone number:

N° FAX/ Fax :

E-Mail :

@

Autres contacts/Other contact details

Banque du bénéficiaire/ beneficiary's Bank

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

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

MODE DE PAIEMENT/PAYMENT TERMS

Paiement à vue/At Sight :

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

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

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

Acceptation Négociation

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire) (in case of tolerance specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEDITION/ SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS :

FOB CFR CPT FCA DAP Autres/ Other

Conforme * Facture proforma n°..... du/ As per proforma invoice

* Contrat du..... /Contract dated.....

(mention devant figurer sur la facture définitive/This mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur/ insurance covered by the applicant

Expéditions partielles Autorisées Interdites // Transbordements Autorisés Interdits
 Partial shipments : Allowed Not Allowed// Transhipment Allowed Not Allowed

Lieu de chargement : Lieu de destination:
 Place of loading : Place of destination :

DOCUMENTS REQUIS/ REQUIRED DOCUMENTS

Facture commerciale en exemplaires/ Commercial invoice in Original
 Jeu complet de connaissance "clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,
 Notify ordonnateur stipulant :
 Full set Bill of lading "clean on board" made out to order of Banque Nationale d'Algérie, notify
 Applicant and marked:
 Fret payé/ Freight Prepaid Fret payable à destination/ Freight payable at destination

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de
 L'ordonnateur stipulant :
 Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and Marked:

Fret payé/ Freight prepaid Fret payable à destination/ Freight payable at destination

Autre document de transport/Other transport document (à préciser/specify)

Certificat de conformité (***)/ Certificate of conformity

Certificat d'Origine (***)/ Certificate of Origin

Certificat d'analyse (***)/ Certificate of analysis

Certificat Phytosanitaire (***)/ Phytosanitary Certificate

EUR 1

EX1

Liste de colisage / Packing list

Note de Poids / Weight Note

Autres (à Préciser)/Other (Specify)

Dans le cas où des spécimens de signature des personnes habilitées sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit,
 nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande

**FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA/
 FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA**

A la charge de l'Ordonnateur
 For the Applicant's Account

A la charge du Bénéficiaire
 For the Beneficiary's Account

**FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT/
 FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT**

A la charge de l'Ordonnateur
 For the Applicant's Account

A la Charge du Bénéficiaire
 For the Beneficiary's Account

Specimen

CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES/ ADDITIONAL CONDITIONS

- Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.
- Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.

L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ? oui non
 Si c'est oui, précisez laquelle.....

LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ISSUING LANGUAGE OF THR DOCUMENTARY CREDIT

- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.
- En cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière Responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.
- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise

- Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007.
- De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute sommes dont nous seront débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation de la lettre de crédit.
- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.

Case réservée à l'agence	Cachet et signature de l'Ordonnateur
Domiciliation : NIF : Tarif Douanier: PREG (provision retenue en garantie) :	

Specimen

BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE

REMISE DOCUMENTAIRE REÇUE DE (1)

Siège

(1) Nom du Siège ou du Correspondant remettant.

REFERENCES DU SIEGE ou du CORRESPONDANT	N° D'ENTREE	USANCE OU ECHEANCE	MONTANT		
TIREUR		REMISE REÇUE		le	
TIRE		DOCUMENTS A DELIVRER		le	
SIEGE RECOUVREUR	LIEU DE PAIEMENT		CONTRE <u>ACCEPTATION</u> PAIEMENT		
SITUATION DES MARCHANDISES					
Marchandises arrivées le : Emmagasinage chez : Assurées le : contre		Dépôt d'office le : pour		Sous suite de douane . après dédouanement	
OBSERVATIONS PARTICULIERES					
ECRITURES PARTIELLES					
REMISE ADRESSÉE AU RECOUV. le	VISA				le
EFFET ACCEPTE le	COUVERTURE DÉFINITIVE				le
EFFET REGLÉ le	EXTOURNE COMPTE ENCAISSEMENT le		DOSSIER A CLASSER le		
DECOMPTE	MONTANT	DATE	FRAIS A RECLAMER	MONTANT	Dates des règlements
Commission de change					
Commission d'encaissement					
Commission de manipulation					
Commission documentaire					
Commission de couverture					
Commission de transfert télégraphique					
Commission d'acceptation					
Port « Avion »					
TOTAL DES COMMISSIONS					
Taxe sur le chiffre d'affaires					
TOTAL DES AGIOS					

REM. DOC REÇUE NO

REM. DOC REÇUE NO

Liste des tableaux

N°	Titre	Page
1	Classement des incoterms selon les coûts et les risques	18
2	Classement des incoterms par mode de transport	18
3	Répartition des coûts selon l'incoterm négocié dans le contrat	18
4	Exemple de domiciliation de la banque national d'Algérie	31
5	Représentation du cachet de domiciliation	78
6	La constitution de la commission de domiciliation	79
7	Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire	90
8	Comparaison des commissions	94
9	Comparaison des différents acteurs et composants du Credoc et Rem doc	96
10	Conclusion des résultats comparatifs	97

Liste des figures

N°	Titre	Page
1	Fonctionnement de l'encaissement documentaire	48
2	Le déroulement du crédit documentaire	53
3	Organisation de l'agence 581 de Tizi-Ouzou	70
4	L'organigramme du service étranger	71
5	L'organigramme de la BNA	76
6	Mécanisme du déroulement du crédit documentaire	84
7	Mécanisme du déroulement de la remise documentaire	89

Listes des Annexes.

Annexe 01.....	Le connaissance maritime
Annexe 02.....	Liste de colisage
Annexe 03.....	Certificat d'origine
Annexe04.....	Facture Pro forma ; exemple du cas pratique du Credoc
Annexe 05.....	Swift d'ouverture MT700 ; exemple cas pratique di Credoc
Annexe 06.....	Demande d'ouverture de domiciliation d'import
Annexe 07.....	Engagement du transfert libre
Annexe 08.....	Engagement de la remise documentaire
Annexe 09.....	Engagement du crédit documentaire
Annexe 10.....	Fiche de contrôle FDI
Annexe 11.....	Demande d'ouverture de Credoc à l'import
Annexe 12.....	Chemise de crédit documentaire
Annexe 13.....	Chemise de remise documentaire

Tables des matières.

Introduction générale.....	06
Chapitre01 : les éléments théoriques du commerce extérieur.....	09
Introduction.....	10
Section01 : Le contrat de commerce international.....	11
1- La définition du contrat de commerce international.....	11
2- L'offre commerciale.....	11
3- Effet du contrat de commerce international.....	11
3-1- Obligations des parties.....	12
3-1-1- Obligations du vendeur.....	12
3-1-2- Obligations de l'acheteur.....	12
3-2- Transfert de propriété et de risques.....	12
3-2-1- Transfert de propriété.....	12
3-2-2- Transfert de risques.....	12
4- Les clauses du contrat de vente international.....	12
4-1- Des clauses générales.....	13
4-2- Des clauses techniques et commerciales.....	13
4-3- Des clauses financières.....	13
4-4- Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat).....	13
Section02 : Les incoterms.....	14
1- Définition des incoterms.....	14
1. EXW : (Ex Works), a l'usine (lieu convenu).....	15
2. FCA :(Free Carrier), franco transporteur (lieu convenu).....	15
3. FAS :(free alongside ship) franco le long du navire (port d'embarquement convenu).....	15
4. FOB (free on board), franco à bord (port d'embarquement convenu).....	15
5. CFR (cost and freight) cout et fret (port de destination convenu).....	15
6. CIF (cost, insurance and freight) coût, assurance et fret (port de destination convenu).....	16
7. CPT (carriage paid), port paye jusqu'a (point de destination convenu).....	16

8. CIP (carriage, insurance, paid to), port paye, assurance comprise jusqu'a (point de destination convenu).....	16
9. DAT (delivered at terminal).....	16
10. DAP (delivered at place).....	16
11. DDP (delivered duty paid).....	17
2- Le choix de l'incoterms.....	17
3- Rôles des incoterms.....	17
4- Classification des incoterms.....	17
5- Les limites des incoterms.....	19
Section03 : Les documents usuels du commerce extérieur.....	19
1- Les documents de prix.....	20
1-1- La facture pro forma.....	20
1-2- La facture commerciale (définitive).....	20
1-3- La facture consulaire.....	21
1-4- Les documents douaniers.....	21
2- Les documents de transport.....	21
1-1- Le connaissement maritime (bill of lading).....	21
2-1-1- Les particularités du connaissement maritime.....	22
2-1-2- Les mentions du connaissement maritime.....	22
2-2- La lettre de transport aérienne (LTA).....	24
2-3- La lettre de transport routière (LTR).....	24
2-4- Le duplicata de lettre de voiture (convention internationale de marchandise CIM).....	25
2-5- Le récépissé postal (bulletin d'expédition).....	25
2-6- Document de transport combiné.....	25
3- Les documents d'assurance.....	25
3-1- La police d'assurance.....	26
3-2- Le certificat d'assurance.....	26
3-3- L'avenant d'assurance.....	26
4- Les documents douaniers.....	26
5- Les documents annexes.....	26
5-1- La note de poids ou certificat de pesage.....	26
5-2- La liste de colisage.....	27

5-3-	Le certificat d'origine.....	27
5-4-	Le certificat de contrôle de qualité ou de conformité ou certificat d'inspection.....	27
5-5-	Le certificat sanitaire ou phytosanitaire.....	27
5-6-	Le certificat d'analyse.....	27
5-7-	Le certificat de circulation EUR1.....	27
5-8-	Le certificat d'usine.....	27
5-9-	Le certificat sanitaire vétérinaire.....	27
Section04 : La domiciliation bancaire.....		28
1-	Définition.....	28
2-	Les opérations dispensées de domiciliation.....	28
3-	Déroulement de l'opération de domiciliation.....	29
3-1-	Domiciliation d'une importation.....	29
3-1-1-	Conditions préalables a la domiciliation.....	29
3-1-2-	Procédure de domiciliation.....	30
3-1-3-	Ouverture du dossier.....	30
3-1-4-	Attribution d'un numéro de domiciliation.....	30
3-1-5-	Gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	31
3-1-6-	Apurement de la domiciliation.....	32
3-2-	La domiciliation des exportations.....	32
3-2-1-	Traitement de l'opération.....	33
3-2-2-	Gestion du dossier de domiciliation.....	33
3-2-3-	Apurement du dossier de domiciliation.....	33
3-2-4-	Conservation des dossiers.....	34
Conclusion.....		34
Chapitre02 : Le financement et les risques liés au commerce extérieur.....		36
Introduction.....		37

Section 01 : Les instruments et des techniques de paiement du commerce extérieur.....	37
1- Les instruments de paiements.....	37
1-1- Le virement bancaire.....	38
1-1-1-Les avantages et les inconvénients du virement.....	38
1-2- Le chèque.....	38
1-2-1-Les avantages et les limites du chèque.....	38
1-3-La lettre de change ou traite.....	39
1-3-1-Les avantages et les inconvénients de la traite.....	39
1-4-Le billet à ordre.....	39
2- Les Techniques de paiement.....	39
2-1-Les techniques non documentaires.....	40
2-1-1-L'encaissement direct.....	40
a) L'encaissement simple.....	40
b) L'encaissement à la facturation.....	40
c) L'encaissement à la commande.....	40
2-1-1-1-Les avantages et les inconvénients de l'encaissement direct.....	40
2-1-2-Le contre remboursement.....	41
2-1-2-1-Les avantages et les inconvénients du contre remboursement.....	41
2-1-3-Le compte à l'étranger.....	41
2-2-Les techniques documentaires.....	41
2-2-1- L'encaissement documentaire ou la remise documentaire.....	42
2-2-1-1-Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	42
2-2-2-Le crédit documentaire.....	42
2-2-2-1-Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	42

Section02 : Le financement des importations.....	43
1-Le transfert libre (l'encaissement libre).....	43
1-1- Définition.....	43
1-2- Déroulement de l'opération.....	44
1-3-Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple.....	45
2- Remise documentaire (l'encaissement documentaire).....	45
2-1- Définition.....	45
2-2- les intervenants.....	45
2-3- Les formes de réalisation.....	46
2-4- Mécanisme et déroulement d'une remise documentaire.....	47
2-6-Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	48
3- Le crédit documentaire (CREDOC).....	49
3-1- Définition.....	49
3-2- Les intervenants.....	49
3-3- Les différentes formes de crédit documentaire.....	50
3-3-1-Selon le critère de sécurité.....	50
3-3-2- Selon le critère de réalisation.....	51
3-4- Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire.....	52
3-5- Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	54
4- Les crédits documentaires spéciaux.....	54
4-1-Le crédit (red clause).....	54
4-2-Le crédit revolving.....	55
4-3-Le crédit transférable.....	55

4-4-Le crédit (back to back).....	55
Section03 : Le financement des exportations.....	55
1- Le crédit fournisseur.....	55
1-1- Définition.....	55
1.1.1. Les crédits de préfinancement.....	56
1.1.2. L'avance en devise à l'exportation.....	56
1.1.3. La mobilisation de créances nées sur l'étranger.....	56
1.1.4. L'affacturage.....	57
1.1.5. Le forfaitage.....	57
1.1.6. Le crédit bail international (leasing).....	57
1.2. Déroulement de crédit fournisseur.....	58
1.3. Les avantages et les inconvénients du crédit fournisseur.....	58
2. Le crédit acheteur.....	59
2.1. Définition.....	59
2.2. Déroulement du crédit acheteur.....	59
2.3. Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur.....	59
Section 4 : Les risques liée au commerce extérieur.....	60
1- Les risques liés au financement des importations.....	60
1-1- Les risques associés au crédit documentaire.....	60
1-1-1-Les risques pris par la banque émettrice.....	60
1-1-2-Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice).....	60
1-1-3-Risque pris par l'acheteur.....	61

1-1-4-Risque pris par le vendeur.....	61
1-2- Les risques associés à la remise documentaire.....	61
1-2-1. Risque pour l'importateur.....	61
1-2-2. Risque pour l'exportateur.....	62
1-2-3. Risque pour la banque du vendeur.....	62
2- Les risques liés au financement des exportations.....	63
2-1- Les risques associés au crédit acheteur.....	63
2-1-1. Les risques de fabrication.....	63
2-1-2. Le risque de crédit.....	64
2-2- Les risques associés au crédit fournisseur.....	64
2-2-1. Le risque de fabrication.....	64
2-2-2. Le risque de crédit.....	64
2-2-3. Le risque d'insolvabilité.....	64
3- Autres risques.....	64
3-1- Le risque politique.....	64
3-2- Le risque de change.....	64
3-3- Le risque commercial.....	65
3.4. Le risque catastrophique.....	65
3.5. Le risque économique.....	65
3.6. Le risque documentaire.....	65
Conclusion.....	66
Chapitre03 : Etude d'un cas pratique sur le déroulement d'une opération d'importation au niveau de la BNA.....	67
Introduction.....	68
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	69
1- Aperçu général de la banque nationale d'Algérie.....	69
2- Présentation de l'agence d'accueil BNA «581» Tizi-Ouzou.....	69
3- L'organisation du service étranger.....	71
4- Les missions et les objectifs de la BNA.....	72
4-1- Les missions de la BNA.....	72

4-2- Les objectifs de la BNA.....	73
5- Les relations avec le service étranger.....	74
5-1. les relations internes.....	74
5-1-1. Les relations fonctionnelles.....	74
5-1-2. Les relations hiérarchiques.....	74
5-2. Les relations externes.....	75

Section 2 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA 581.....77

1- Présentation du contrat.....	77
2- La domiciliation de l'opération d'importation.....	77
3- L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	78
3-1-L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	79
3-2-La constitution de la commission de domiciliation.....	79
4- L'ouverture de crédit documentaire.....	80
5- La réservation des fonds par la charge du commerce extérieur.....	81
6- L'émission du crédit documentaire.....	82
7- La réalisation du CREDOC.....	82
8- L'apurement du dossier de domiciliation.....	83
9- Les différents coûts du CREDOC.....	83
10- Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	84

Section 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire au sein de la BNA 581.....85

1- Présentation du contrat.....	85
2- L'ouverture du dossier de domiciliation.....	85
3- Attribution d'un numéro de domiciliation.....	86
3-1-L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	86
3-2-Constitution de la commission de domiciliation.....	86
4- La constitution du dossier d'une remise documentaire.....	86
5- Les documents exigés par notre client dans notre cas.....	87
6- La réalisation d'une remise documentaire.....	87
7- Les différents coûts de la Rem doc.....	88

8- L'apurement du dossier de domiciliation.....	88
9- Récapitulatif du mécanisme du déroulement de la remise documentaire.....	88
Section 04 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	89
1- Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC.....	89
2- Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire.....	94
a. Etude de cas.....	94
b. Comparaison des différents acteurs et composants.....	95
c. Synthèse des résultats comparatifs.....	96
3- Constatations et recommandations.....	97
Conclusion.....	98
Conclusion générale.....	99
Bibliographie.....	101
Annexes.....	104
Liste des annexes	122
Liste des annexes	122
Liste des tableaux et figures.....	123
Table de matières.....	124