



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, SCIENCES GESTION
ET SCIENCES COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SIENCES DES SCIENCES FINANCIERE ET
COMPTABILITE



MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME EN SCIENCES FINANCIERES ET
COMPTABILITE

OPTION : FINANCE ET BANQUES

THEME

*Le financement du commerce extérieur par le
crédit documentaire cas du crédit populaire
d'Algérie*

Réalisé par

- BENTCHAKAL Manel
- MEZIANI Lilia

Dirigé par

SIMANSOUR.F

Membres du jury :

Président : Mr. ,Maître de conférences, UMMTO.

Examineur. Mr. , Maître de conférences, UMMTO.

Rapporteur : Mme SIMANSOUR.F, MAA, UMMTO.

Promotion 2019/2020

Remerciements

*Au terme de ce travail, nous tenons à remercier tout
particulièrement :*

*Le Bon Dieu tout puissant de nous avoir donné la volonté,
la force et la patience pour l'accomplissement de ce
mémoire.*

*Notre promotrice, Mlle SIMANSOUR. F pour avoir
dirigé ce mémoire, pour ses encouragements, sa
compétence et sa disponibilité.*

*Toute personne (enseignant, étudiant et autre) ayant
participé de près ou de loin à l'aboutissement de notre
travail.*

Dédicace

Je dédie ce modeste travail ;

*A ma très chère mère **LYNDA***

Quoi que je fasse ou que je dise, je ne saurai point te remercier comme il doit. Ton affection me couvre ta bienveillance me guide et ta présence à mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter les différents obstacles

*A mon très cher père **ABD ELKADER***

Tu as toujours été à mes côtés pour me soutenir et m'encourager que ce travail traduit ma gratitude et mon affection

*A mes très chers frères **KHALED** et **YOUNES** et ma chère sœur **SAMOUHA** et mon neveu **BOUSSAD MAYAS** et mes belles sœurs **FAZLA** et **SAMIRA**.*

*A ma grand-mère **BAYA** ainsi que*

*Mes oncles **BILEL** et **SIDALI***

*A mes meilleures amies **LAMIA** et **MANEL***

Puisse dieu vous donner santé, bonheur, courage et surtout réussite.

Lilia

Dédicace

Je dédie ce modeste travail ;

*A ma très chère mère **MALIKA***

Quoi que je fasse ou que je dise, je ne saurais point te remercier comme il doit. Ton affection me couvre ta bienveillance me guide et ta présence à mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter les différents obstacles

*A mon très cher père **RABAH***

Tu as toujours été à mes côtés pour me soutenir et m'encourager que ce travail traduit ma gratitude et mon affection

*A mes très chères sœurs **RANLA et RACHA.***

A ma grand-mère ainsi que

Mes oncles et mes tantes

A mes meilleures amies et mon binôme

Puisse dieu vous donner santé, bonheur, courage et surtout réussite

Manel



*Liste des
abréviations*

Liste des abréviations

BAD : Banque Algérienne de Développement

BADR : Banque de L'agriculture et de Développement Rural

BCA : Banque Centrale d'Algérie

BCB : Bon de Cession Bancaire

BCIA : Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie

BDL : Banque de Développement Local

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BERD : Banque Européenne pour la Recherche et le Développement

B/L: Lettre de change (Bill of exchange)

BM : Banque Mondiale

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BTPH : Bâtiments Travaux Publics et Hydraulique

CAD : Caisse Algérienne de Développement

CCI : Chambre du Commerce International

CFR : Cost and FReight

CIM : lettre de voiture internationale

CMC : Conseil de la Monnaie et du Crédit

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyances

CNL : Caisse Nationale du Logement

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CREDOC : Crédit Documentaire

DOE : Direction des Opérations à l'Etranger.

FMI : Fond Monétaire International

INCOTERM : INternational COMmercial TERMS

LFC : Loi de Finances Complémentaire

LTA : Lettre de Transport Aérienne

Liste des abréviations

LTR : Lettre de Transport Routier

NIF : Numéro d'Identification Fiscal

NINU : le Numéro d'Identification National Unique

OCDE : Organisation sur le Commerce et le Développement Economique

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

PME : Petite et Moyenne Entreprises

PMI : Petite et Moyenne Industrie

REMDOC : REMise DOCumentaire

RUU : Règles et Usances Uniformes

SARL : Société A Responsabilité Limitée

SICAV : Société d'Investissement à Capital Variable

SNC : Société au Nom Collectif

SPA : Société Par Action

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication

Sommaire

Introduction générale.....	02
Chapitre 01 : notions sur la banque et le commerce extérieur	
Introduction chapitre 01.....	06
Section 01 : définition, missions et typologies de la banque.....	07
Section 02 : évolution du système bancaire Algérien	14
Section 03 : présentation du commerce extérieur.....	22
Conclusion chapitre 01.....	37
Chapitre 02 : le financement des opérations du commerce extérieur	
Introduction chapitre 02.....	38
Section 01 : les instruments de paiement à l'international.....	39
Section 02 : les techniques de paiement à l'international.....	46
Section 03 : les techniques de financement à l'international.....	64
Conclusion chapitre 02	86
Chapitre 03 : étude pratique d'une opération d'importation par crédit documentaire (cas de la banque CPA)	
Introduction chapitre 03.....	87
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil CPA de DBK	88
Section 02 : rôle et organisation du service du commerce extérieur	93
Section 03 : traitement d'une opération de crédit documentaire au niveau de la banque CPA	97
Conclusion chapitre 03.....	107
Conclusion générale.....	108

Chapitre I

*Notions sur la banque et
le commerce extérieur*

Introduction :

La banque a toujours été considérée comme un univers fermé, une activité obscure, complexe dont la sophistication croissante de l'opération demeure réservée à un cercle restreint de spécialistes et de professionnels. Et pourtant, la banque est au cœur de l'économie nationale.

La banque est une entreprise particulière, dénommée aussi établissement de crédit, qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients et leur accorde des prêts.

Au sein de la banque, les opérations bancaires avec l'étranger représentent une tâche très délicate exigeant un suivi rigoureux de la part des responsables du fait notamment de l'évolution de la réglementation en la matière.

A travers ce chapitre, on va dérouler les différentes évolutions d'une part du système bancaire algérien et d'autre part celle de la réglementation pour atteindre les objectifs assignés dans le cadre du financement du commerce extérieur.

Section 1. Définition, missions et typologies de la banque

Les banques et les autres institutions financières orientent les fonds des agents qui ne les utilisent pas à des fins productives vers les agents qui le font. Ces institutions jouent donc un rôle essentiel dans l'amélioration de l'efficacité économique¹.

1. Définition de la banque et de l'établissement financier

La banque est une entreprise qui reçoit les fonds du public, sous forme de dépôts ou d'épargne. Elle réemploie l'argent des déposants en distribuant des crédits et en effectuant diverses opérations financières. Elle gère et met à la disposition de ses clients des moyens de paiements (chèque, carte bancaire, virement...). Elle sert aussi d'intermédiaire sur les marchés financiers, entre les émetteurs d'actions et d'obligations (entreprises, état, collectivités, locales) et les investisseurs (épargnants, fonds communs de placement ou SICAV, caisse de retraite, compagnies d'assurance). Elle crée de la monnaie par les crédits qu'elle octroie, et en « achetant » ceux que s'accordent entre eux les agents non financiers (traites, effets de commerce, etc.)².

Les établissements financiers sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement des opérations de banque à l'exclusion de la réception de fonds du public³.

Le critère principal de différenciation entre les banques et les établissements financiers concerne la collecte des ressources. Il est à noter que les intermédiaires financiers bancaires doivent, pour exercer leurs activités, obtenir l'agrément du conseil de la monnaie et du crédit.

1.1. Définition économique

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leur passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisés par chèque ou virement dans les limites de la provision

¹MISHKIN (F), « monnaie, banque et marchés financiers », Etats Unis, 2007, page 19.

²BEZBAKH Pierre, et GHERARDI Sophie, « dictionnaire de l'économie A.Z », Larousse, 2000, page 82.

³Règlement n° 90-10 portant le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA.

disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert des fonds. Elles distribuent des crédits⁴.

1.2. Définition juridique

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptées successivement :

➤ L'article 17 de la loi 86-12 du 19/08/1986 définit la banque comme suit : « *est réputée banque tout établissement de crédit qui effectue, pour son propre compte et à titre de profession habituelle principalement les opérations ci-après désignées :*

✓ Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelles qu'en soient la durée et la forme
Accorder du crédit, quelle qu'en soit la durée ;

✓ Effectuer dans le respect de la législation et de la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;

✓ Assurer la gestion des moyens de paiements, procéder au placement, à la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;

✓ Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle⁵.»

✓ Donnée par la loi du 12 janvier 1988 :« *la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable*⁶ ».

✓ Donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990 : considérons Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion de ceux-ci. Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sa forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Constituer une opération de crédit, pour l'application de la présente loi tous actes à titre onéreux par: lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'option d'achat notamment les crédits-bails. Sont considérés comme moyens de paiements tous les

⁴PATAT (J-P), « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Economica, Paris, 1993, page 33.

⁵Article 17 de la loi 86-12 du 19/08/1986.

⁶Article 2 de la Loi du 12 janvier 1988.

instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé technique utilisé⁷.

Selon la loi de la monnaie et du crédit, il existe deux types d'institutions : les banques et les établissements financiers.

2. Missions et rôle de la banque

2.1. Missions de la banque

Les missions de la banque, dans toutes leurs formes sont relativement les mêmes et se présentent comme suit :

2.1.1. La collecte de ressources

Cette fonction s'opère généralement grâce :

- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises sans rémunérations ;
- Aux dépôts dans les comptes des particuliers et des entreprises avec rémunérations ;
- Aux dépôts à terme des bons de caisse avec rémunérations ;
- Aux souscriptions des bons de caisse avec rémunérations.

Sachant que la durée de détention des ressources au niveau de la banque varie, soit à vue, soit à terme. La banque les adapte à des emplois correspondants, pour les dépôts à terme, elle doit les restituer à terme (en échéance) en plus de leurs rémunérations. Quant aux dépôts à vue, la banque est tenue de les restituer après avoir assuré la garde des présentations du déposant.

2.1.2. La distribution des crédits

La loi N° 86/12 du 19/08/1986, définit le crédit comme « tout acte par lequel un établissement habilité à ces effets, met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique ».

L'opération des crédits par signature se reconnaît à la réunion de trois éléments :

- Une avance en monnaie ;
- Une rémunération du créancier ;
- La restitution du fond prêté. Et le crédit prend trois formes :
 - Crédit d'exploitation ;
 - Crédit d'investissement ;

⁷Règlement n°90-10 portant le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA.

- Crédit par signature.

2.1.3. Les opérations financières

La banque intervient souvent pour conclure des opérations financières, soit pour le compte de ses clients moyennant une rémunération qui est matérialisée par des commissions sur l'opération elle-même, soit pour son propre compte.

En général il est recensé les opérations financières suivantes :

- L'émission d'obligations et leurs négociations ;
- L'émission d'actions et leurs négociations ;
- Les opérations de changes entre les différentes devises ;
- Les opérations de placements ainsi que la gestion et le suivi d'un portefeuille de la valeur pour le compte de sa clientèle et /ou pour son propre compte.

2.1.4. Les opérations de trésorerie

L'activité de la banque est basée sur la monnaie dont les mouvements sont de différents sens. C'est pour ces raisons que la notion de trésorerie est fondamentale dans son activité et sa gestion. Ainsi elle se trouve sollicitée par ses clients pour le recouvrement de valeur au niveau national et international. Afin de prendre les opérations de trésorerie au sens large, il faut inclure les opérations effectuées par la banque au niveau des marchés monétaires en tant qu'offreurs ou demandeurs de fonds.

2.2. Le rôle de la banque

La banque est avant tout est un organisme financier ; elle joue le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux. Elle reçoit les fonds que lui confient ceux qui en disposent ; et elle prête une partie de cet argent à ceux qui ont en besoin. Elle a aussi un rôle dynamique dans la mesure où elle crée des capitaux. Elle remplit donc un rôle de service public. Elle joue un rôle clé dans le développement de l'entreprise.

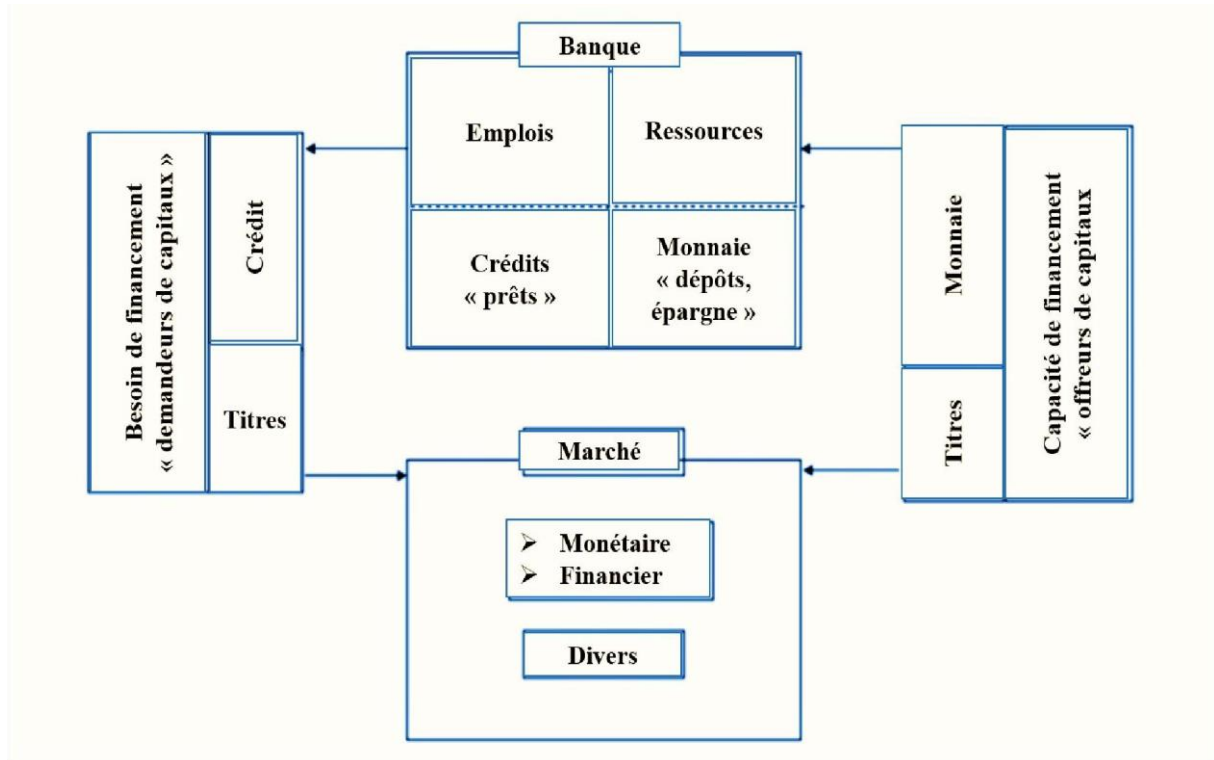
En plus de la mission fondamentale de la banque qui consiste à pourvoir des capitaux, cette dernière se présente ainsi comme le partenaire et le conseiller de l'entreprise :

- La banque est partenaire de l'entreprise et en partage les succès et les échecs.
- La banque est conseillère de l'entreprise, cette fonction s'étend à plusieurs domaines (l'investissement, etc.)

Chapitre I : Notions sur la banque et le commerce extérieur

Outre les éléments précités, la banque joue également un rôle économique présenté par le schéma suivant :

Schéma n° 01 : Le rôle économique de la banque



Source : COUSSERGUES Sylvie, « La banque ; structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996, page 6.

Ce schéma illustre le rôle économique de la banque. Les agents à besoin et à capacité de financement « demandeurs, offreurs de capitaux » entrent directement en relation sur les marchés des capitaux. Les agents à besoin de financement émettent des titres souscrits par les agents à capacité de financement. Ce qui revient pour les premiers à emprunter des capitaux aux seconds à l'occasion de ces opérations. Demandeurs et offreurs se mettent d'accord sur un montant, une durée et un prix « le taux d'intérêt ». D'une part, les emprunteurs dont le besoin de financement découle d'opération d'investissement émettent des titres à long terme, alors que les prêteurs préfèrent les placements à court terme. Mais surtout, les marchés des capitaux sont des marchés imparfaits où règnent l'incertitude et l'asymétrie d'information : certains agents détiennent des informations que les prix ne reflètent pas.

3. Typologies des banques

L'intervention des banques sur les marchés financiers nous amène à leur classification en différentes catégories selon leur statut juridique et leurs activités. La découverte de ces catégories permet de connaître le rôle de chaque banque.

3.1. La banque centrale

Une banque centrale⁸ est une institution financière qui, au sein d'un système bancaire hiérarchisé assure la fonction de prêteur en dernier ressort, conduit la politique monétaire et exerce des fonctions de régulation du système financier.

Une banque centrale exerce, en règle générale, les fonctions suivantes :

- Monopole d'émission de la monnaie fiduciaire ;
- Contrôle de la création de monnaie scripturale par la banque de second rang, notamment par l'intermédiaire du financement bancaire ;
- Gestion de la valeur internationale de la monnaie, notamment par sa politique de taux d'intérêt et par ses interventions sur le marché des changes ;
- Participation au contrôle de la gestion des institutions financière ;
- Définition et /ou mise en œuvre de la politique monétaire ;
- Fonction de « banque des banques » dans la mesure où les règlements entre banque de second rang s'effectuent par l'intermédiaire des comptes ouverts dans les livres de la banque centrale ;
- A l'origine, les banques centrales sont souvent des banques privées choisies par le pouvoir politique pour exercer des fonctions de régulation du système bancaire, tout en conservant leurs activités de banques commerciales. Aujourd'hui, les banques centrales sont des institutions publiques (celles qui étaient privées ont été nationalisées, par exemple la banque de France en 1945).

3.2. Banque Commerciale

Les banques commerciales sont des établissements de crédits effectuant des opérations de banque avec les particuliers, les entreprises et les collectivités publiques. L'activité principale des banques commerciales est de collecter des fonds pour les redistribuer sous forme de crédit, ce qui les distingue des banques d'affaires qui réalisent essentiellement des opérations de marché. L'activité des banques commerciales est supervisée par les autorités de marchés nationales et européennes.

⁸BETONE (A), CAZORLA (A), DOLLO (C), DRIA (A-M), « dictionnaire de science économique », 3ème édition revue et augmentée, 2013.

3.3. Banque d'investissement

Une banque d'investissement est une banque qui se consacre à des activités de placement de titres, de conseil financier aux entreprises (notamment dans le domaine des fusions acquisitions), de gestion et de placement de l'épargne longue.

3.4. Banque d'Affaires

Une banque d'affaire est une banque qui se spécialise dans la gestion de l'épargne longue et dans l'emploi de ses ressources pour des placements longs (prise de participation dans des entreprises, actifs, immobiliers et fonciers ...).

3.5. Banque de dépôt

La banque de dépôt ou banque de détail a comme principale activité la gestion des comptes courants et l'octroi de crédit à court terme (découvert bancaire, escompte d'effet de commerce...), Les banques de dépôts ont donc des ressources correctes et des emplois courts et de ce fait elles supportent des risques limités. Elles jouent un rôle important dans la création de la gestion de moyens de paiement.

Section 2. Évolution du système bancaire algérien

Etant donné que le système bancaire algérien est le reflet des choix du modèle de développement et du système économique, son analyse couvre la période qui va de l'indépendance jusqu'à 1990. Pour des raisons pédagogiques, il apparut préférable de faire une présentation qui tient compte des différentes étapes historiques traversées par le système bancaire algérien⁹.

1. La création du système bancaire Algérien de 1962 à 1970

Au lendemain de l'indépendance de l'Algérie et pour recouvrir pleinement sa souveraineté, l'Algérie s'est dotée, dès le 13 décembre 1962, d'un institut d'émission chargé de créer et de maintenir dans le domaine de la monnaie, du crédit et du change, les conditions qui favorisent le développement de l'économie. Ce rôle exprime les véritables préoccupations des autorités politiques de l'époque qui cherchaient un développement ordonné de l'économie. Mais cet objectif ne peut être réalisé sans un système bancaire authentique. A ce titre, les autorités ont procédé à la nationalisation et à la création d'un certain nombre de banques¹⁰:

- Constitution de la Banque Centrale d'Algérie (BCA), par la loi n° 144 du 13 décembre 1962 comme remplaçant de la banque d'Algérie et du conseil algérien du crédit ;
- Naissance de la Caisse Algérienne de Développement (CAD) le 07 mai 1963 pour prendre en charge les crédits d'investissement sur les ressources du Trésor public ;
- Transfert, à la Banque Nationale d'Algérie (BNA), par ordonnance du 08 juin 1966 des activités exercées par le Crédit Financier d'Algérie et de Tunisie et d'autres filiales;
- Transfert, au Crédit Populaire d'Algérie (CPA), de la Banque Populaire d'Algérie et de la Société Marseillaise de Crédit, par ordonnance du 11 mai 1967 ;
- Transfert, à la banque Extérieure d'Algérie (BEA), des activités du Crédit Lyonnais et Société Générale de France, par ordonnance du 1er octobre 1967 ;
- Par la loi du 10 août 1964, les activités de la Caisse de Solidarité des Départements et Communes d'Algérie, sont reprises par la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyances (CNEP).

⁹Société inter bancaire de formation, Le système bancaire algérien, historique et évolution, 2002, Alger.

¹⁰Aïd Hafida, « le système bancaire en Algérie : cas de la CNEP banque », mémoire de Magister, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, promotion 2003, Page 7.

A part la CAD, toutes les autres banques avaient pour mission principale la collecte des ressources sous forme de dépôts et leur placement dans des bons de Trésor, afin de limiter la fuite de capitaux vers l'étranger et de financer l'économie nationale. Il est à signaler que l'ensemble de ces banques était sous la tutelle du ministère des finances.

2. Le système bancaire algérien avant la grande réforme de 1970 à 1989

Cette période est caractérisée par la promulgation de plusieurs textes de loi concernant la réforme du secteur bancaire et financier¹¹.

2.1. Les réformes des années 70

En vue de créer les conditions de réalisation d'un système de planification financière en liaison avec les nouveaux choix politiques de l'Algérie et pour mieux contrôler les flux monétaires, les autorités politiques ont décidé de confier, à partir de 1970, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques aux banques.

Cette décision avait engendré des impacts sur le système bancaire et financier tel que :

- La définition du mode de financement des investissements des entreprises publiques¹²;
- Le renforcement du rôle des institutions financières dans la mobilisation de l'épargne national¹³;
- La domiciliation d'office des entreprises publiques, dans les différentes banques, et la définition des modalités de règlement¹⁴;
- La fixation des taux d'intérêts au niveau central ;
- Transformation de la CAD en BAD (Banque Algérienne de Développement) en mai 1972.

Cette situation, où l'Etat prend toutes les décisions et oblige les banques à financer les entreprises publiques qui étaient déficitaires, a conduit à une confusion économique et financière, d'où une réforme profonde dès le début des années 80.

¹¹Mémoire de magister d'Aïd Hafida, op.cit., P 8.

¹²Article 07 de la loi de finance de 1971, arrête le principe du financement par crédit local ou par appel à l'étranger.

¹³Article 26 de l'ordonnance 70-93 oblige les entreprises à déposer les dotations aux amortissements et réserves dans un compte au Trésor.

¹⁴Ordonnance 69-107 de la loi de finance de 1970 et l'ordonnance 71-86 de la loi de finance de 1972.

2.2. Les réformes des années 80

Cette période a été essentiellement marquée par la restructuration du secteur bancaire et la préparation de textes à caractère législatif et/ou réglementaire. La restructuration du secteur bancaire s'est caractérisée par la création de deux (02) autres banques primaires :

2.2.1. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)¹⁵,

Le 13 mars 1982 qui a repris les attributions de la BNA en matière de financement de l'agriculture ;

2.2.2. La Banque de Développement Local (BDL)¹⁶,

Le 30 avril 1985, pour financer les unités économiques locales rattachées auparavant au CPA.

- La promulgation de la loi n° 86-12 du 19 août 1986, relative aux conditions et régimes des banques et du crédit, constitue une évolution certaine par rapport au principe de financement planifié de l'économie.

La réforme de 86 est considérée comme une première tentative de décentralisation du système bancaire. La BCA était chargée de mettre en œuvre le suivi d'un plan national de crédit, de contrôler la distribution de crédits à l'économie et d'obliger les banques à veiller au remboursement de ces crédits.

- La loi de 88 prévoit la décentralisation de certains investissements et donne une certaine autonomie de financement aux entreprises publiques devenues SPA ou SARL, et c'est ce qui libère les banques de financement des entreprises public déficitaires.
- Selon la loi du 12 janvier 1988, la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, donc soumise, à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable.

3. Le système bancaire algérien après la grande réforme de 90

Le système bancaire Algérien a connu des profonds changements, des nouvelles réformes et lois orientés vers une logique de compétition et de concurrence pour but l'émergence d'un ensemble moderne et performant à l'échelle nationale et internationale. En effet, la libéralisation du système bancaire est intervenue avec la promulgation de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Les premiers signes de concurrence ont émergé en Algérie (depuis la fin des années 1990) avec l'entrée dans le secteur des banques et des établissements financiers privés (nationaux et étrangers).

¹⁵Décret N° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural et fixant ses statuts.

¹⁶Décret N° 85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement local et fixant ses statuts.

Donc, il aura fallu attendre la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (le 14 avril 1990) pour voir se réaliser le principe d'ouverture du secteur bancaire à l'initiative privée.

En fait, en 1991, le secteur bancaire a connu le partenariat international, en 1995 c'était l'association du privé (résident /non résident) et en 1997 le capital privé (national et international) manifeste son intérêt.

Additionnellement au secteur public formé de cinq (05) banques, il est enregistré, depuis 1995, la création d'un nombre d'institutions financières venant pour soutenir ce secteur.

En effet, le soutien au financement du secteur de l'habitat a conduit à :

- Transformation de la CNEP en CNEP-Banque ;
- Création de la Caisse Nationale du Logement (CNL) ;
- Création de la Société de Refinancement Hypothécaire ;
- Mise en place de la Caisse de Garantie des crédits Immobiliers ;
- Création du Fonds de Garantie de la Promotion Immobilière.

Le soutien du secteur de l'équipement (infrastructures de base) a impliqué la restructuration de la BAD et la création de la Caisse des Equipements Publics et la Caisse de Garantie des marchés Publics.

En ce qui concerne le secteur privé national et étranger, c'est en 1991 que des bureaux de représentation ont été ouverts : il s'agit de Citi Bank, Crédit Lyonnais, BNP et Société Générale. Cependant, les tensions, qu'a connues la scène politique, ont conduit à geler temporairement ces projets bancaires.

Quelques années après, la confiance a été regagnée. En 1995, une banque d'affaire ouvre en Algérie, c'est l'Union Bank. Depuis, sept (07) nouvelles institutions financières à caractère national (quatre banques et trois établissements financiers) et huit (08) banques commerciales à caractère international¹⁷ sont installés dans le pays, il s'agit de :

3.1. Pour le privé national

- Union Bank (établissement financier, E/F) ;
- Mouna bank (E/F) ;
- Banque Commerciale et Industrielle d'Algérie (banque en liquidation) ;
- Algérien International Bank (E/F en liquidation) ;

¹⁷ HENNICHE (F), « le management dans les banques publiques algériennes : approche et perspective », mémoire de Magister, université d'Oran Es-Senia, promotion 2007 P 51.

- El Khalifa Banque (banque en liquidation) ;
- Banque Générale de Méditerranée (banque) ;
- Compagnie Algérienne de Banques (banque) ;

3.2. Pour le privé étranger

- Citi Bank Algérie, succursale de Citi Bank New York;
- L'Arab Banking Corporation Algérie (70% d'ABC Bahreïn, 10% par la SFI (BIRD), 10% Par Société Arabe d'Investissement (Jeddah) et 10% par des investisseurs nationaux) ;
- Société Générale Algérie (à 51% contrôlée par S.G de Paris) ;
- Natexis Algérie, une succursale du groupe Natexis France ;
- El-Rayan Bank à 90% capitaux de la Banque Nationale de Qatar ;
- Arab Bank Algérie une succursale de Arab Bank de Amman ;
- AFG-Hermès Algérie, dont 90% du capital d'EFG-Hermès du Caire ;
- BNP PARIBAS, succursale de BNP PARIBAS France.

4. Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit

Ces aménagements ont été introduits sans pour autant toucher à l'autonomie de la Banque d'Algérie, dans le but de rehausser l'influence de l'exécutif dans la prise de décision sur la politique monétaire du pays. Afin de réaliser cet objectif, l'ordonnance n°01-01 modifiant et complétant la loi 90-10 a été promulguée, scindant le Conseil de la Monnaie et du Crédit en deux organes¹⁸:

Le premier est constitué du Conseil d'Administration, chargé de l'administration et de l'organisation de la Banque d'Algérie ;

Le second organe est représenté par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC), qui joue le rôle d'autorité monétaire.

L'administration et la surveillance de la banque centrale sont assurées respectivement par un gouverneur, le conseil d'administration et deux censeurs.

Les fonctions de gouverneur et de vice-gouverneur ne sont pas soumises aux règles de la fonction publique.

4.1. Le conseil de l'administration de la banque d'Algérie :

Le conseil de l'administration de la banque d'Algérie a la même composition que celle du conseil de la monnaie et du crédit à savoir :

¹⁸L'ordonnance de 01-01 du 27 février 2001 sur la monnaie et le crédit.

- Le gouverneur de la banque centrale, nommé par le président de la république ;
- Trois vices gouverneur, nommés par décret présidentiel ;
- Trois hauts fonctionnaires, nommés par décret de chef de gouverneur.

4.2. Le conseil de la monnaie et de crédit :

Les modifications apportées à ce conseil sont portées sur deux niveaux :

4.2.1. Au niveau des missions :

Le conseil de la monnaie et de crédit n'a plus en charge l'administration et l'organisation de la banque centrale qui relèvent dorénavant du conseil d'administration.

4.2.2. Au niveau de la composition :

Le conseil de la monnaie et du crédit forme des membres du conseil d'administration de la banque d'Algérie et trois personnalités indépendantes, nommées par décret du président de la république.

5. Adoption de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C)

Cette année fut marquée par la mise en faillite des deux banques privées. Il s'agit de la banque El khalifa et la Banque pour le Commerce et l'Industrie d'Algérie (B.C.I.A). Cette situation a poussé les pouvoirs publics à entreprendre une refonte de la loi sur la monnaie et le crédit, afin d'éviter d'autres scandales financiers. Par ailleurs, le législateur insiste sur le triple objectif que ce nouveau texte veut concrétiser, en soulignant les conditions exigées aux acteurs du système bancaire pour que cette refonte puisse atteindre son succès¹⁹:

- Permettre à la banque d'Algérie de mieux exercer ses prérogatives ;
- Renforcer la concertation entre la banque d'Algérie et le gouvernement en matière financière ;
- Permettre une meilleure protection des banques de placement et de l'épargne du public.

Selon certains experts la nouvelle loi a constitué une ingérence du ministère des finances dans les prérogatives du conseil de la monnaie et du crédit²⁰.

➤ Les conditions exigées par le législateur :

Le législateur a toutefois conditionné le succès de cette ordonnance par la réunion des trois facteurs suivants à savoir :

¹⁹ L'ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C).

²⁰ SEDDIKI (F), « l'économie algérienne : économie d'endettement ou économie de marché financier », mémoire de Magister, université de mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, promotion 2013, P67.

- La formation d'un nombre important de superviseurs compétents pour le compte de la banque d'Algérie ;
- L'existence chez les acteurs de la place de systèmes d'information performants assis sur des supports techniques de transmission de l'information fiable, rapides et sécurisés ;
- Le financement de l'économie par les ressources du marché adossé à un système bancaire solide et à l'abri de toute suspicion.

6. L'ordonnance N° 10-04 du 26 aout 2010 relative à la monnaie et le crédit

Les principales mesures prévues par cette ordonnance sont les suivantes²¹:

- Les participations étrangères dans les banques ne peuvent être autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital. Par actionnariat national, il peut être entendu un ou plusieurs partenaires.
- L'Etat détiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés. Ainsi, en vertu de cette action, l'Etat est représenté sans droit de vote au sein des organes sociaux.
- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'actions ou de titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier.
- Les cessions d'actions ou de titres assimilés réalisées à l'étranger par des sociétés détenant des actions ou titres assimilés dans des sociétés de droit algérien qui ne se seraient pas réalisées conformément aux dispositions de l'ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement sont nulles et de nul effet.
- Toute cession d'actions ou titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier doit être autorisée préalablement par le gouverneur de la Banque d'Algérie dans les conditions prévues par un règlement pris par le conseil de la monnaie et du crédit, non encore publié.
- La banque d'Algérie a pour mission (supplémentaire) de veiller à la stabilité des prix, d'établir la balance des paiements ainsi que de présenter la position financière extérieure de l'Algérie.
- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une conformité aux lois et règlements et du respect des procédures.

²¹ L'ordonnance N° 10-04 du 26 aout 2010 relative à la monnaie et le crédit.

- La Banque d'Algérie organise et gère une centrale des risques des entreprises, une centrale des risques des ménages et une centrale des impayés.

D'autres mesures ont été introduits visant au renforcement du cadre institutionnel, au renforcement contrôle des banques et des établissements financiers, à la protection de la clientèle et à la qualité des prestations bancaires ; notamment en renforçant les obligations des banques primaires vis-à-vis de leurs clients ou encore en affirmant le principe du droit au compte.

A la fin de l'année 2014, le système bancaire algérien se compose de vingt (20) banques dont six (6) banques publiques (Banque extérieure de l'Algérie (BEA) ; Banque nationale d'Algérie (BNA) ; Crédit populaire algérien (CPA) ; Banque algérienne de développement rural (BADR) ; Banque de développement rural (BDL) ; Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP)), et quatorze (14) banques privées (Banque Al Baraka d'Algérie; Citibank N.A Algeria, une succursale de banque ; Arab Banking Corporation-Algeria ; Natixis- Algérie ; Société générale-Algérie ; Arab Bank PLCAlgeria (succursale) ; BNP Paribas Al-Djazair ; Trust Bank-Algeria ; The Housing Bank For Trade and Finance-Algeria ;Gulf Bank Algérie ; Fransabank Al-Djazair ; Crédit agricole corporate et investissement Bank-Algérie ; HSBC-Algeria (succursale) ; Al Salam Bank-Algeria.), filiales ou succursales de grandes banques internationales. Il comprend également neuf (9) établissements financiers dont six publics²².

²²https://www.google.dz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjCuv7h7sXMAhWLvywKHWGEAeQQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bank-ofalgeria.dz%2Fpdf%2Fcommunicationgouv11062015.pdf&usg=AFQjCNEWWMuQDWWMcWz0xc_qvdAqY6Avng&bvm=bv.121421273,d.d2s.Page 6.consulté le 06/02/2021.

Section 3. Présentation du commerce extérieur

Le commerce extérieur est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisés entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit²³.

1. Définition du commerce extérieur et de ses opérations

Le commerce extérieur est l'ensemble des échanges de biens et de services entre une économie et le reste du monde. Dans le sens nation-étranger c'est l'exportation. Dans le sens étranger-nation c'est l'importation²⁴.

Le commerce extérieur est l'ensemble de biens et services pratiqués entre les nations, il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production²⁵.

1.1. L'importation

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens qui servent à l'investissement (biens de capital).

1.2. L'exportation

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.

2. Analyse organisationnelle des échanges internationaux

Le commerce extérieur ne peut se développer que dans un cadre institutionnel approprié à l'intérieur duquel sont garanties la liberté et la sûreté des transactions. Les participants à l'échange bénéficient, en outre, dans leur propre pays, de dispositifs de soutien pour l'accès aux marchés étrangers.

²³BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} édition, p.60.

²⁴RAINELLI (M) « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.

²⁵OUBELAID.K. OUAZENE.S. « L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master ; université de Bejaia, 2015, p 45.

2.1. L'organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'objectif de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GAAT) créé en 1947 pour développer le libre-échange et le multilatéralisme, tendait vers l'abandon progressif et généralisé des droits de douanes, la suppression de toutes barrières non tarifaires. Il est remplacé en 1995 par l'OMC, institution dont les attributions doivent permettre l'encadrement des échanges internationaux, l'organisation a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est pas entrée en fonction qu'au 1 janvier 1995. L'OMC a pour but d'aider les producteurs de marchandises et de service, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités²⁶.

2.2. La chambre de commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays.

La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels²⁷.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international. Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires.
- Encaissements documentaires.
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- Remboursement de banque à banque.
- Garanties et cautions internationales.

²⁶ www.wto.org, consulté le 25.05.2021.

²⁷ www.iccwbo.org, consulté le 25.05.2021.

2.3. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)

Elle a pour vocation d'améliorer la participation des pays les moins développés au commerce international. La CNUCED devient le lieu privilégié du dialogue Nord-Sud, elle est à l'origine du système généralisé des préférences (SGP), des accords par produit pour la stabilisation des cours, du code de conduite maritime pour le partage des lignes et des accords sur des montants des aides publiques au développement²⁸.

2.4. L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE)

L'OCDE instituée au lendemain de la seconde guerre mondiale pour faciliter la reconstitution de l'Europe dans le cadre du plan de Marshall est devenue aujourd'hui un centre d'étude et d'analyse des politiques économiques mises en œuvre par les principaux pays développés²⁹.

2.5. Le Fond Monétaire International (FMI)

Le FMI a été créé en 1944 par la conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales. Aujourd'hui, le rôle du FMI consiste à aider les pays qui font la demande soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financièrement en accordant des crédits internationaux³⁰.

2.6. La banque mondiale (BM)

Elle a été créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (banque internationale pour la reconstruction et le développement) spécialisée dans le financement des projets d'infrastructure. L'AID (association internationale pour le développement) qui permet des prêts à des conditions privilégiés aux pays en développement³¹.

2.7. La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD)

A été créée en 1961 pour aider les pays d'Europe centrale et orientale engagés dans un processus de démocratisation à réussir leur transition vers l'économie de marché³².

²⁸ www.unctad.org, consulté le 25.05.2021.

²⁹ www.oecd.org, consulté le 25.05.2021.

³⁰ www.imf.org consulté le 27.05.2021.

³¹ www.worldbank.org consulté le 27.05.2021.

³² ww.ebrd.com consulté le 27.05.2021.

3. Le fonctionnement du commerce extérieur

Les opérations du service et du commerce international au sein d'une agence bancaire, s'effectuent sur la base d'un certain nombre de documents délivrés par le vendeur ou un organisme agréé et exigée par l'acheteur et ce afin de lui permettre de prendre possession de la marchandise. Ces documents peuvent être classés en cinq catégories : documents de prix, documents de transaction, documents d'assurance, documents douanier et documents annexes.

3.1. Les contrats de commerce extérieur

Toute opération du commerce extérieur se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

3.1.1. Définition du contrat de commerce extérieur

Il est considéré contrat de commerce extérieur, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents³³.

3.1.2. La forme du contrat

Le contrat de commerce international regroupe généralement trois types de clauses³⁴:

3.1.2.1. Clauses commerciales

Elles reprennent la nature du marché, les spécifications de l'objet du contrat en détail, l'identification des cocontractants (dénomination des parties, leurs signatures).

En effet, on entend par "nature du marché", le contrat lié à un marché de fourniture, ou à un marché d'études, d'assistance technique, d'architecture ou de travaux.

3.1.2.2. Clauses financières

Elles présentent les caractéristiques financières du contrat qui se traduisent par :
Le montant de la part transférable et de la part non transférable, Les modalités de paiement et de remboursement, La domiciliation bancaire des cocontractants, L'assurance-crédit.

3.1.2.3. Clauses juridiques

Elles déterminent toutes les stipulations des lois qui fixent les droits et obligations des cocontractants.

³³Article 54 du code de commerce algérien.

³⁴ZOURDANI (s), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », Mémoire de magister, université de TIZI-OUZOU, 2012, P 67.

3.2. Les documents de prix

Les documents de prix sont établis par le vendeur, ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue.

3.2.1. La facture pro forma :

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire³⁵.

3.2.2. La facture définitive (commerciale) :

L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, recueille la facture définitive, qui est un réel contrat commercial servant à la concrétisation (domiciliation) de l'opération liant les deux parties.

3.2.3. 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 importateur³⁶.

3.2.4. La note de frais :

L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le coût de la marchandise.

3.3. Les documents de transport

Les documents de transport 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 question³⁷.

3.3.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au

³⁵BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, P .355.

³⁶Idem ; p355.

³⁷BERNET. (R) ; « moyens et technique de paiement internationaux », édition ESKA, paris, 1999, p226.

port de destination pour retirer les marchandises embarquées »³⁸.

Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.

3.3.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA)

Le document exigé par Règles et Usances Uniformes (RUU) est la (LTA)³⁹ qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client.

3.3.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM) :

La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accélérer chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur⁴⁰.

3.3.4. La Lettre de Transport Routier (LTR)

La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété⁴¹.

3.3.5. Le récépissé postal

Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant

³⁸LEGRAND (G), et MARTINI (H), « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009, p 10.

³⁹Convention de Varsovie 12 octobre 1929.

⁴⁰NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005, p 262.

⁴¹Idem

pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise⁴².

3.4. Les documents d'assurance

Les importateurs et les exportateurs doivent assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou air. Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...etc.

Les types d'assurance⁴³:

3.4.1. La police au voyage

C'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant des risques déterminés concernant une affaire bien précise. En général, elle concerne les petits importateurs.

3.4.2. La police flottante ou d'abonnement

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes expéditions faites pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif. Dans les deux cas, il est essentiel que le document justificatif soit transmissible, c'est-à-dire qu'il permet la délégation du bénéfice de l'assurance en faveur du porteur des documents.

On entend par transmissible, aussi bien un document établi au nom du souscripteur et endossé par celui-ci, qu'une assurance faite au porteur ou bien pour le compte de qu'il appartiendra.

3.5. Les documents douaniers

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D06 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 dédouanée⁴⁴.

⁴²Idem

⁴³PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201.

⁴⁴Idem

3.6. Les documents annexes

Les documents d'annexes⁴⁵ ce sont des documents accessoires que l'importateur peut exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus importants.

3.6.1. Note de poids

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

3.6.2. Le certificat d'origine

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

3.6.3. Certificat de poids

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré⁴⁶.

3.6.4. Le certificat d'analyse

Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la composition du produit analyse devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit.

3.6.5. Le certificat sanitaire

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

3.6.6. Certificat vétérinaire

Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

3.6.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique

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

⁴⁵GARSUAULT(P), PRIAMI(S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », édition ECONOMICA, Paris, 2002, page 137.

⁴⁶GARSUAULT (P), PRIAMI(S), op.cit, p137.

4. Les termes de ventes (INCOTERMS)

En règle générale les INCOTERMS ne traitent pas des conséquences qu'entraînent les violations des dispositions contractuelles, ni des exonérations de responsabilité motivées par diverses contraintes. Ces questions doivent être réglées par d'autres dispositions du contrat de vente ou sur la base du droit applicable⁴⁷.

4.1. Définition des INCOTERMS

Les INCOTERMS sont des règles officielles de la chambre de commerce international (CCI), c'est des normes contractuelles mondialement acceptées, et ce en fonction de l'évolution du commerce international. Les INCOTERMES 2000 tiennent compte de l'apparition récente de la zone de libre-échange, du recours croissant aux communications électronique à l'occasion des transactions commerciales, et des modifications apportées aux pratiques de transport. Les INCOTERMS 2000 sous une forme simplifiée et plus claire 13 définitions en cause, qui ont toutes été révisées, une référence dans un contrat de vente assure une définition précise des obligations respectives des parties, ce qui réduit le risque de la complication juridique⁴⁸.

4.2. Le rôle des incoterms

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

4.2.1. La Première fonction : dans le cadre de contrat de commerce international et national, ces termes définissent 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 livraison.

4.2.2. La deuxième fonction : est de déterminer le lieu de transfert des risques.

4.2.3. La troisième fonction : concerne la fourniture des documents et des informations.

4.3. Structure des incoterms

Comme on la déjà vue, les Incoterms sont les termes standards définissant la répartition des couts et risques entre un acheteur et un vendeur à l'international.

Les Incoterms 2010 issus par la ICC (International Chamber of Commerce) sont applicable à partir du 1er janvier 2011 viennent apporter quelques modifications aux

⁴⁷Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux.

Version bilingue anglais-français

⁴⁸ZOURDANI (S), op.cit, p 66

Incoterms 2000. Ces nouveaux Incoterms répondent à une volonté de simplification et d'adaptation aux nouvelles règles du commerce mondial.

Les Incoterms passent de 13 à 11. En effet, ils voient disparaître les incoterms : DEQ, DAF, DES et DDU au profit des incoterms DAT et DAP,

Les Incoterms 2010 sont séparés en 02 catégories :

- Les Incoterms multimodaux (07) EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
- Les Incoterms maritimes et fluviaux uniquement (04) FAS, FOB, CFR, CIF

4.4. Les différents modes de classement des incoterms

On peut classer les incoterms selon le type de vente, par famille et par mode de transport

4.4.1. Le classement selon le type de vente

4.4.1.1. Les ventes au départ :

La marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les incoterms vente au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF).

4.4.1.2. Les ventes à l'arrivée :

Le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les incoterms vente à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAT, DAP, DDP).

4.4.2. Le classement par « famille »

4.4.2.1. La famille des « F » :

Comme free ou franco. La marchandise voyage au risque et frais de l'acheteur. Elle comprend les incoterms FCA, FAS, FOB.

4.4.2.2. La famille des « C » :

Est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF. « C » signifie soit carriage (transport) soit cost (cout). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.

4.4.2.3. La famille des « D » :

Comme delivered s'est réduite avec les incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (DAT, DAP) et d'un plus ancien (DDP). La marchandise circule aux risques est à la charge du vendeur.

4.4.3. Le classement par mode de transport

Tableau n°01 : classements des incoterms selon le mode de transport

Le mode de transport	Incoterm
Transport maritime	FAS, FOB, CFR, CIF, DES, et DEQ
Transport terrestre	DAF
Tous modes de transport	EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP

Source : établie par nous même à partir des lectures effectuées

5. La pré-domiciliation et la domiciliation

La pré-domiciliation bancaire électronique a été rendue obligatoire pour toute opération d'importation ou d'exportation de biens et services payables par transfert de devises en Algérie. Elle est suivie par la domiciliation, qui est une immatriculation des opérations du commerce extérieur, faite auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie.

5.1. La Pré-Domiciliation

Les modalités pratiques de la Pré-Domiciliation bancaire électronique, rendu obligatoire, depuis le 15 mars 2016, comme préalable à tout acte définitif de domiciliation des opérations du commerce extérieur, ont été expliquées par l'association professionnelle des banques et établissements financiers. L'opération ouvre exclusivement aux opérateurs économiques dans le commerce extérieur, au sein de la législation en vigueur, passe d'abord par l'inscription de l'opérateur au site WEB Pré-Domiciliation de la banque de son choix, auprès de laquelle il obtient un droit d'accès au site intéressé.

L'inscription électronique terminée, une notification électronique, c.-à-d. un mot de passe est alors adressée à l'opérateur définissant ses droit d'accès au site Pré-Domiciliation.

Le client inscrit disposera dès lors, d'un « accès accommodé, direct et sécurisé » pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation via une fenêtre à renseigner désignée « identification client ». Les renseignements à remplir concernant son entreprise comme sur le code client, la raison sociale, le Numéro d'Identification Fiscale (NIF) et le Numéro d'Identification Nationale Unique (NINU), le numéro du registre de commerce, le numéro de la licence d'importation, la référence d'agrément d'exercice d'activité, la définition de l'activité (production-revente en l'état), la nature de la marchandise et en fin l'objet, le numéro, la date, le montant ainsi que les modalités de paiement de la facture.

Une option de téléchargement des documents exigibles est mise à la disposition de l'opérateur, l'agence bancaire reçoit ensuite, par voie électronique, la notification établie au niveau centrale et l'acceptation de traitement de la demande de domiciliation et procède, après vérification des documents exigés par la réglementation en vigueur, à la domiciliation bancaire.

Ensuite les opérateurs économiques se rapprochent de leurs banques respectives pour être aidés et assistés. Appliquée conformément aux directives de la Banque d'Algérie transmises aux banques, cette mesure entre dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations du commerce extérieur.

En plus, la pré-domiciliation électronique va permettre à l'administration douanière d'avoir une traçabilité des opérations de domiciliation, un partage d'information entre les banques commerciale et la Banque d'Algérie, et surtout de cibler les opérations suspectes⁴⁹.

5.2. La Domiciliation

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

5.2.1. Définition de la Domiciliation

Toute opération d'importation ou d'exportation de bien et de service, payable par transfert de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie. La domiciliation bancaire est une immatriculation des opérations bancaire avec l'étranger. C'est aussi et surtout une procédure, qui permet de donner aux opérations initiées par clientèle une assise légale conforme à la réglementation du commerce extérieur. Elle a pour objet le contrôle des changes du commerce international et respecter le processus de traitement de l'opération, qui consiste en un transfert d'un compte de devise et soumis à une domiciliation, qui diffère selon qu'il s'agit d'une importation ou une exportation.

5.2.2. Traitement pratique de la domiciliation des importations

Un dossier de domiciliation ouvert donne à son titulaire le droit de couverture de change, lui permettant de régler son, importation par le débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou en devises.

⁴⁹<https://www.algerie-eco.com>. (Consulté le 07/02/2021).

Chapitre I : Notions sur la banque et le commerce extérieur

Le traitement de l'opération de domiciliation passe par trois phases, comme dans notre cas ou on a pris l'exemple du crédit documentaire :

5.2.2.1. Ouverture du dossier de domiciliation

Après la vérification électronique par la DOE⁵⁰ (vérification si le client n'appartient pas à la liste noire), le chargé de domiciliation au niveau de l'agence reçoit l'acceptation ou le rejet sur la liste d'attente pour lui fixer un rendez-vous. Afin qu'il complète son dossier pour accéder à l'ouverture de la domiciliation sur Delta V8, les documents sont les suivants :

- ✓ Une demande de domiciliation (voir annexe 02) ;
- ✓ Un contrat commercial, qui peut être un contrat en bonne forme ou tout autre document équivalent ;
- ✓ Un engagement d'importation (voir annexe 04).

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au directeur d'agence pour signature. Il procède ensuite, à l'enregistrement de l'opération dans le répertoire approprié, en lui attribuant un numéro de domiciliation composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

Banque Crédit Populaire D'Algérie							
A	B	C	D	E	F	G	H

A : Code de la wilaya (Deux chiffres) ;

B : Code agrément de la banque (Deux chiffres) ;

C : Code agrément du guichet au niveau de la wilaya (Deux chiffres) ;

D : L'année en cours (Quatre chiffres) ;

E : Le trimestre (Un chiffre) ;

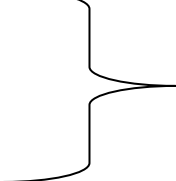
F : Nature de l'opération (Deux chiffre) ;

G : Numéro d'ordre (Cinq chiffres) ;

H : Code monnaie norme ISO (Trois chiffres).

Enfin, le préposé à la domiciliation procédera à la comptabilisation des frais et commissions perçus. Le schéma comptable des frais de domiciliation est le suivant :

⁵⁰ La Direction du Commerce Extérieur est placée sous l'autorité de la direction générale de l'international, elle est chargée du conseil de l'assistance du soutien du réseau de la banque, dans la réalisation des opérations du commerce extérieur.

Débit : Compte courant de l'importateur		Commission+
Crédit : Compte « commissions de domiciliation »		TVA (19%)
Crédit : Compte « taxes collectées »		

Après le calcul des commissions, on imprime trois « Avis de débit » (client, fiche de contrôle et la journée comptable), et le bordereau de la domiciliation.

5.2.2.2. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et la date de son apurement. Durant cette période la banque domiciliataire doit suivre de près les dossiers pour les compléter, le cas échéant, par des documents nécessaires à leur apurement. Ainsi, la banque contrôle et s'assure du règlement financier de l'opération d'importation ainsi que du dédouanement des marchandises en question.

Contrôle du dossier : La fiche du contrôle est établie justement à cet effet (vérification, l'inventaire ...)

Règlement financier : La banque domiciliataire ne doit en aucun cas, effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant l'expédition des marchandises, à destination exclusive du territoire national (dédouanement) ainsi que les factures y relatives.

La Chambre de Commerce International (CCI) a défini la nomenclature des règlements qu'elle a mis à la disposition des opérateurs internationaux, tout en fixant les responsabilités et les limites de chacun. Les plus usuels sont au nombre de trois :

L'encaissement documentaire (Remise documentaire), le crédit documentaire et le transfert libre.

5.2.2.3. Apurement du dossier de domiciliation

C'est l'opération qui marque la fin de l'opération de domiciliation, elle consiste à la vérification de la conformité, de régularité de l'opération et de sa réalisation suivant la réglementation en vigueur. L'agence domiciliataire procède à l'apurement du dossier sur la base de :

- La facture définitive dument domicilié (voir annexe 11) ;
- Document financier formule de cession de devise ;
- Document douanier (voir annexe 12) ;
- Le message Swift (MT 202).

A l'issue de cette procédure, trois cas peuvent se présenter :

Chapitre I : Notions sur la banque et le commerce extérieur

-Dossier apuré : on considère un dossier apuré si les quatre (04) documents ci-dessus, sont présents, c'est-à-dire y'a eu dédouanement de marchandise et le règlement financier a été fait

-Dossier excédent de règlement : en cas d'absence du document douanier, dans ce cas y'a eu règlement de la facture, par contre y'a pas eu dédouanement de la marchandise ;

-Dossier en insuffisance de règlement : en cas d'absence du document financier ; dans ce cas la marchandise est reçue par contre la devise n'est pas sortie.

Conclusion

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

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

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 maximum de cas de figures envisageables.

Ainsi, ce contrat doit faire référence à 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.

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 les principaux éléments de commerce international, nous verrons dans le chapitre suivant, Le financement des opérations du commerce extérieur.



*Introduction
générale*

Introduction :

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'essor extraordinaire que connaissent les échanges internationaux aurait été impensable sans le recours à des instruments de garantie, de paiement et de financement offrant le maximum de sécurité aux vendeurs et acheteurs de biens et services lesquels, dans la majorité des transactions conclues, se connaissent peu ou pas du tout¹.

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

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

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

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

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

- A partir de là, il serait intéressant de poser la question pivot pour laquelle nous essayerons d'apporter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, en apparence très simples. Certes, il existe plusieurs techniques et modalités de paiements et de financements qui pourraient s'offrir aux opérateurs, et qui font appel au concours des banques. Le CPA représente l'une entre elles et constitue un acteur bancaire-clé dans le paysage économique national. Aussi, l'objet de ce mémoire est de répondre à la question centrale suivante : **« comment une banque principalement le CPA utilise la technique du Crédit Documentaire dans le cadre des opérations de financement du commerce extérieur ? ».**

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

- Quel est le rôle de la banque dans le financement des opérations du commerce extérieur ?
- Comment se fait le traitement d'un dossier d'une opération de Crédit documentaire à l'importation et l'exportation au niveau du CPA ?
- La technique du crédit documentaire est-elle la plus sécurisée et la plus avantageuse pour le CPA ?

Choix du sujet

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

Ce domaine de recherche étant riche et vaste, nous avons choisi d'en étudier une fraction, celle des techniques utilisées par les banques pour régler leurs importations. En traitant cette thématique, nous mettons donc en pratique nos connaissances théoriques à travers notre stage au sein de la banque crédit populaire d'Algérie de DBK.

Objectifs de recherche

Notre présente étude a pour objectif de :

- Déterminer les différents instruments et techniques de paiement des importations utilisées par les banques dans le cadre de leurs transactions internationales ;

- Mettre l'accent sur les différences existantes entre les techniques de paiement des importations ;
- Expliquer et analyser le déroulement des techniques choisies pour le paiement des importations au sein de la banque de DBK.

Méthodologie de recherche

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail est répartie selon deux aspects : d'abord l'aspect théorique, qui a été inspiré du document « Méthodologie de recherche documentaire », établie par l'INSA de Toulouse. La démarche suivie se résume en une recherche bibliographique et une collecte d'informations sur différents outils de recherche (ouvrages, thèses, documentation interne du CPA, rapports et sites web, etc.), que nous avons organisé et pour lesquelles nous avons établi par la suite une bibliographie.

Subséquentement, pour répondre à notre problématique nous avons adopté une approche qualitative articulé autour d'une étude de cas, véhiculé par deux outils de collecte des informations, en l'occurrence l'analyse documentaire et les entretiens libres au sein de la Banque Crédit Populaire d'Algérie.

Structure du mémoire

Pour mieux appréhender l'objet de notre sujet nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

- Dans le premier chapitre, intitulé : notions sur la banque et le commerce extérieur, nous allons voir les missions et les typologies de la banque ainsi que l'évolution du système bancaire algérien, et aussi nous allons présenter le commerce extérieur.
- Ensuite, dans le deuxième chapitre, intitulé : le financement des opérations du commerce extérieur, nous allons aborder les instruments et les techniques de paiement ainsi que les techniques de financement à l'international.
- Dans le dernier chapitre, intitulé : étude d'une opération d'importation par crédoc au sein du CPA, nous allons présenter l'organisme d'accueil l'agence CPA « 189 » de DBK et le rôle du service commerce extérieur ainsi on va expliquer le déroulement d'une opération d'importation réalisée par crédit documentaire.
- Enfin, ce travail se termine par une conclusion générale dans laquelle nous allons exposer nos résultats.

Chapitre II

*Le financement des
opérations du commerce
extérieur*

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Introduction

Le commerce extérieur est un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur qui détermine les obligations de chaque une de ces parties qui sont divergentes mais complémentaires. L'importateur a l'obligation initiale de payer et l'exportateur de livrer la marchandise. 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 soit le moindre possible.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre est structuré de manière à présenter dans la première section les instruments de paiement à l'international, en deuxième section les techniques de paiement à l'international, et enfin en troisième section les techniques de financement à l'international.

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international

La diversité des pratiques de l'échange international conduit à une diversité des modes de paiements. Ainsi, les opérateurs de commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats parmi les nombreuses possibilités. Celle-ci sont plus ou moins complexes et contraignantes, et n'offrent pas les mêmes sécurités pour le vendeur et dans cette section, nous présenterons les instruments de paiement en montrant leurs types, ainsi que leurs caractéristiques et leurs avantages et inconvénients.

1. Les instruments de paiements à l'international.

On distingue quatre types d'instruments de paiement à savoir : le chèque, le virement international, la lettre de change, le billet à ordre.

1.1. Le chèque

« Est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire »¹.

1.1.1. Les types de chèque

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement (somme importante), qui sont ²:

1.1.1.1. Le chèque d'entreprise :

Il n'est y a pas garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur.

1.1.1.2. Le chèque de banque :

Il est tiré par une banque sur ses propres caisses ou celles d'une autre, et offre une garantie commerciale mais ne protège pas contre les risques bancaires.

1.1.1.3. Le chèque de voyage :

Chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré-imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques.

¹ MONNIER (P), et MAHIER (S), « Les techniques bancaires », Edition Dunod, Paris, 2008, Page 71.

²LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

1.1.1.4. Le chèque certifié :

Il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve achetée à l'étranger.

1.1.1.5. Le chèque visé :

Très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Certains chèques sont plus spécifiques :

1.1.1.6. La lettre-chèque :

Réservé aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire ;

1.1.1.7. Le chèque de retrait :

Permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque

Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

- La dénomination chèque ;
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme ;
- Le nom et l'adresse du tireur ;
- La date et lieu de création du chèque ;
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonné de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable) ;
- La signature du tireur et la somme en lettres et en chiffres³.
-

1.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque dans un tableau :

³BLKHEIRE (S-A), « Les différents modes de paiement », , licence en FCI, Université Mostaganem, Algérie, Promotion 2009.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Tableau n°2 : les avantages et les inconvénients de chèque

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Facilité d'utilisation ;- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;- Peu couteux ;- Moyen de paiement très utilisé.	<ul style="list-style-type: none">- Émission à l'initiative de l'acheteur ;- La durée d'encaissement varie ;- Le chèque peut être volé, perdu, falsifié;- Risque de change si le chèque est établi en devises.

Source : établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, op.cit, Page 102.

1.2. Le virement international

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement»⁴.

1.2.1. Les types de virement international

Les types de virement international utilisés par les banques :

1.2.1.1. Le virement par courrier :

Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

1.2.1.2. Le virement par télex :

Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur⁵.

1.2.1.3. Le virement par réseau Swift (society for World wide Interbank Financial télécommunication) :

C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion

⁴CHAPDELIENE TEAMO.M, « Traitement des chèques à l'encaissement », BTS en gestion des entreprises, Institut privé de gestion de Dakar, Sénégal, Promotion 2007.

⁵DUBOIN.J et DUPHIL.F, op.cit, Page 152.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires⁶.

1.2.2. Les avantages et les inconvénients du virement international

Les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du virement international sont présentés suivant le tableau n°03 :

Tableau n° 3 : Les avantages et les inconvénients du virement international

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- La sécurité des transferts est assuré grâce à des procédures de contrôle ;- Le virement est très rapide et très facile ;- Le virement est le plus souple et ne coûte pas cher.- Imposable de le perdre ou vol.- Le système fonctionne 24h/24	<ul style="list-style-type: none">- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise ;- Non négociable

Source : établie par nous-mêmes à partir de MASSIMO (K), « Le crédit documentaire », mémoire Licence, Université de Tizi-Ouzou, Promotion 2009, Page 11.

1.3. La lettre de change (bill of exchange) (B/L)

C'est un écrit par lequel l'acheteur (tiré) se voit signifier l'ordre de payer par le vendeur (tireur) une créance en faveur du bénéficiaire à une certaine date.

Cet instrument est utilisé comme sécurité dans les remises documentaires (D/A) ou dans les crédits documentaires réalisables par acceptation ou par négociation.

Elle se réalise au guichet de la banque du vendeur

1.3.1. Les mentions obligatoires

Pour être valable, la lettre de change doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indication :

- L'expression « lettre de change » ;

⁶OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

- L'ordre de payer une certaine somme (en chiffres, deux fois) ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (le tiré) ;
- L'échéance prévue pour le paiement ;
- Le lieu de paiement, c'est-à-dire compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- La signature du tireur.

1.3.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation de lettre de change dans un tableau :

Tableau n°4 : les avantages et inconvénients de la lettre de change

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Protégé par le droit cambiaire - Accepté par l'acheteur - Matérialise la créance et précise le délai de paiement ; - Négociable - Mobilisable - Peut être avalisée 	<ul style="list-style-type: none"> - Risques d'impayés sauf si aval existe ; - Lenteur du recouvrement

Source : établie par nous-mêmes à partir des documents internes à la banque

Afin de bien expliquer le règlement d'une lettre de change, nous le présentons selon le schéma ci-dessous

Schéma n°02 : Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change



Source : schéma établi par nous même à partir DUBON (J), et DUPHIL (F), « Exporter pratique du commerce international », 16ème édition, Ed Foucher, Paris, 2000, page 404.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

1.3.3. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue⁷ :

1.3.3.1. Traite protestable :

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

1.3.3.2. Traite « sans frais » :

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

1.4. Le billet à ordre (promissory note)

C'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier le vendeur (appelé bénéficiaire) le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur).

Il se réalise au guichet de la banque du vendeur.

1.4.1. Les mentions obligatoires

Le code commerce a réglementé le billet à ordre pour qu'elle soit valable, il doit contenir :

- La clause à ordre ou billet à ordre et l'indication de la date et lieu de souscription du billet ;
- L'instruction de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date d'échéance et le nom de celui auquel le paiement doit être fait;
- Le lieu où le paiement doit être effectué ;
- Signature manuscrite de celui qui émit le titre.

1.4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre dans un tableau :

⁷LEGRAND.G et MARTINI.H, Gestion des opérations import-export, 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 130.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

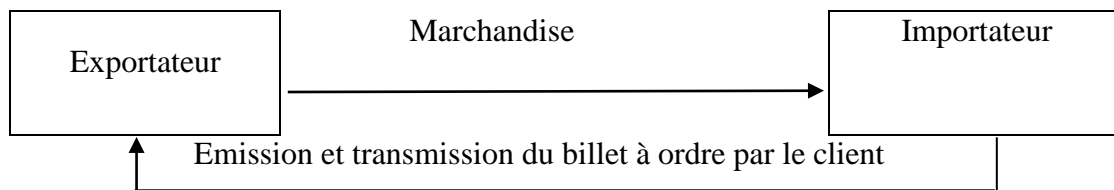
Tableau n°5 : les avantages et inconvénients du billet à ordre

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Reconnaissance de dette ;- Négociable et s'échange par endos ;- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	<ul style="list-style-type: none">- Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés ;- Risque de perte ou de vol ;- Emis à l'initiative de l'acheteur.

Source : établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND. (G) et MARTINI.(H), « Commerce international », 3^{ème} édition, Ed Dunod, Paris, 2010.

Afin de bien expliquer le règlement de billet à ordre, nous le présentons selon le schéma ci-dessous :

Schéma n° 03 : Émission et la transmission du billet à ordre par le client.



Source : établi par nous même à partir DUBOIN (J) et DUPHIL (F), « Exporter pratique du commerce international », 16^{ème} édition, Ed Foucher, Paris, 2000.

Section 02. Les techniques de paiements à l'international

Les techniques de paiement des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreuses et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Le choix de telle ou telle technique de financement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offerts 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 "la remise documentaire, le crédit documentaire et le transfert libre.

1. L'encaissement simple (transfert libre)

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus courantes dans le commerce international compte tenu le degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple (transfert libre).

1.1. Définition

L'encaissement simple 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 tous les documents relatifs aux marchandises tels que 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 marchandises⁸.

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. Cadre réglementaire

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que : « Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et

⁸<https://www.algomtl.com/lire/techniques-de-paiement-23.html>. (Consulté le 23/03/2021)

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars pour la même entreprise ».

1.3. Déroulement de l'opération

Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple⁹.

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 auprès du transporteur.

A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise. Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

1.4. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple

L'encaissement simple comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

1.4.1. Avantages

Cette opération se caractérise par la

- Simplicité de la procédure ;
- Modération des coûts ;
- Rapidité et souplesse.

⁹BOUCHATAL (S), op.cit. Page 48.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

1.4.2. Inconvénients

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;

De plus, en 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)

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires.
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur.
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

2.1. Définition

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances¹⁰.

" Le terme « encaissement documentaire » peut signifier soit :

Documents commerciaux accompagnés de documents financiers.

Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers¹¹.

¹⁰ La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes et notamment : – la brochure n° 522 relative à la remise documentaire, – la brochure n° 382 relative à l'arbitrage, – la brochure n° 600 relative aux crédits documentaires (révision de 2007).

¹¹ Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Nous entendons par :

2.1.1. Documents commerciaux : documents relatifs au prix, au transport.

2.1.2. Documents financiers : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

2.2. Cadre Règlementaire de la remise documentaire

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO N °40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

« Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire ».

2.3. Les intervenants

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

2.3.1. Le donneur d'ordre

C'est le vendeur (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.

2.3.2. 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 créance¹².

2.3.3. 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'acheteur¹³.

¹² AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011 p 41.

¹³Ibid. p.41

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

2.3.4. 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 les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

2.3.5. 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.

2.4. Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes¹⁴.

2.4.1. Document 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.

2.4.2. 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 payables à une échéance ultérieure.

2.4.3. Document contre acceptation et aval (garantie, caution)

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

2.5. Les caractéristiques d'une remise documentaire

L'encaissement documentaire est régi conformément aux Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux encaissements 522 de la CCI.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

¹⁴BOUCHATAL (S), « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003 p 43.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.

Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à¹⁵:

- Exécuter les instructions reçues par son mandant.
- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.

L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :

- Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
- Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
- Le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
- La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
- Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- Les frais et intérêts à encaisser ;
- Le mode de paiement ;
- La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions

2.6. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». 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.

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.

¹⁵ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : op.cit., p 44.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

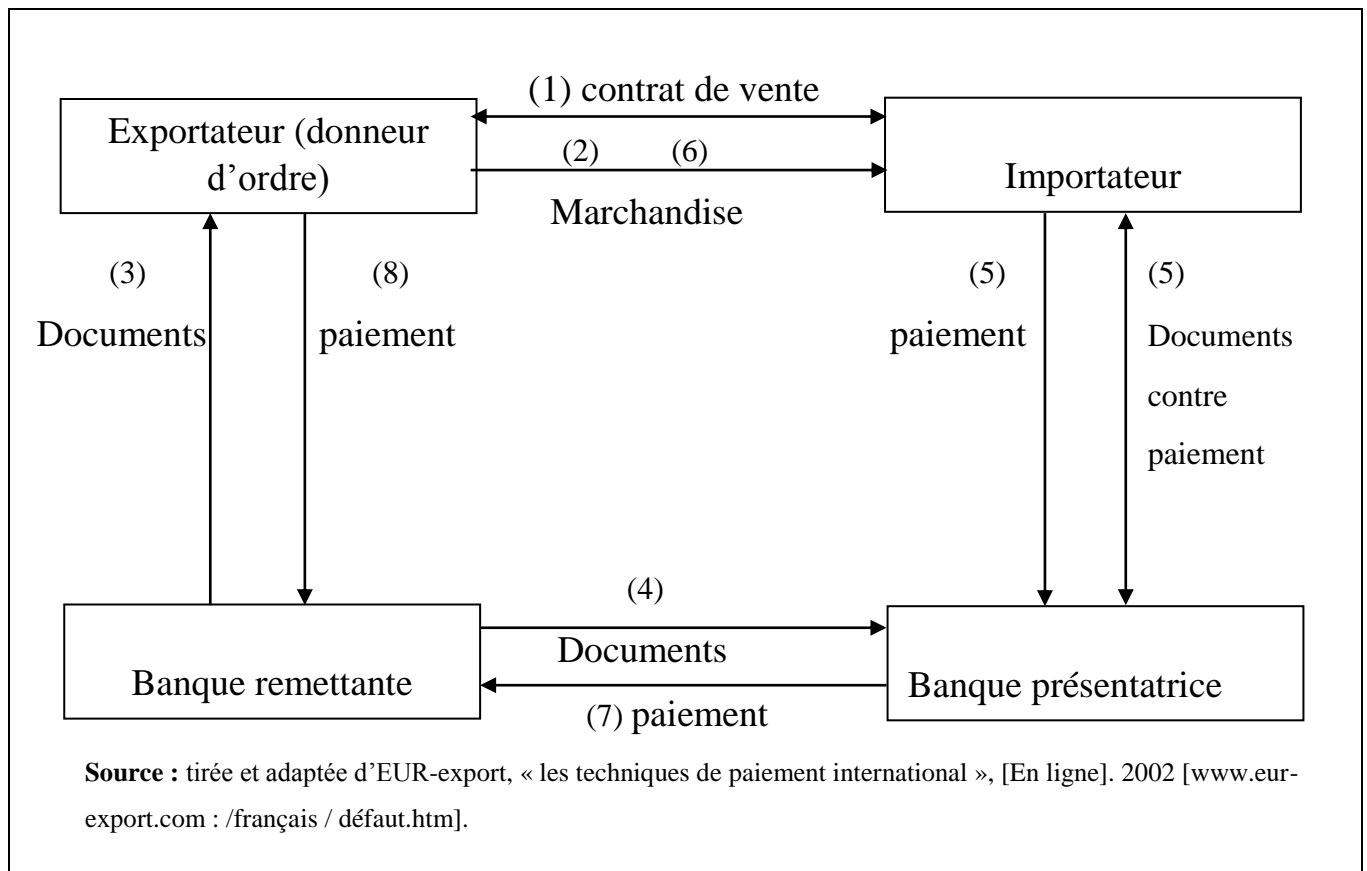
On distingue huit étapes de déroulement de la remise documentaire¹⁶ :

- (1) L'exportateur (le donneur d'ordre) et l'importateur signent un contrat pour convenir que la condition de paiement est l'encaissement documentaire ;
- (2) L'exportateur envoie la marchandise et réduit les documents exigés par l'importateur ;
- (3) L'exportateur transmet les documents à sa banque (la banque remettante) avec l'ordre d'encaissement correspondant ;
- (4) La banque remettante vérifie l'ordre d'encaissement ainsi que le nombre et l'intitulé des documents reçus puis les envoie à la banque de l'acheteur (la banque présentatrice) en lui donnant l'instruction de ne délivrer les documents à l'acheteur que contre paiement. Le donneur d'ordre en reçoit la confirmation ;
- (5) contre paiement ou acceptation d'une traite, la banque présentatrice remet à l'importateur les documents qui constituent en fait le titre de propriété des marchandises ;
- (6) l'importateur prend possession de la marchandise ;
- (7) la banque présentatrice transmet le paiement à la banque remettante ;
- (8) la banque remettante transmet le paiement à l'exportateur après avoir déduit les frais d'encaissement s'il y a lieu.

¹⁶ LEGRAND (G), et MARTINI (H), op. cit, page 146.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Schéma n° 04 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire



2.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et plusieurs inconvénients

2.7.1. Les avantages de la remise documentaire

2.7.1.1. Pour l'importateur

- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates ;
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite ;
- Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

2.7.1.2. Pour l'exportateur

- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

- Possibilités d'escompte de la remise.

2.7.1.3. Pour la banque

Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

2.7.2. Les inconvénients de la remise documentaire

2.7.2.1. Pour l'importateur

- 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.

2.7.2.2. Pour l'exportateur

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport ;
- 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. Crédit documentaire (Credoc)

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent 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.

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est "le crédit documentaire"¹⁷.

¹⁷ BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., p 43

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

3.1. Définition

Le crédit documentaire est : « l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat ».

Le Crédit Documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600)¹⁸.

3.2. Cadre réglementaire

L'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire (LFC) parue au Journal Officiel n° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit documentaire.

Par ailleurs, dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que : Les importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.

Ainsi, Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

3.3. Les intervenants

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties ¹⁹:

3.3.1. 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.

¹⁸ BERNET (Rolland) : principe de technique bancaire, 25ème éditions DUNOD, paris, 2008, p.358.

¹⁹ BOUCHATAL (Sabih) : op.cit., P.32.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

3.3.2. 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.

3.3.3. 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 confirmante.

3.3.4. Le bénéficiaire

Il s'agit du l'exportateurs qui bénéficié de l'engagement bancaire.

3.4. Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différents types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

-Le critère ' `sécurité' -

-Le critère `mode de réalisation"

-Le critère" financement"

3.4.1. 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 :

3.4.1.1. Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé 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 vendeur²⁰.

²⁰(Article 8 des RUU)

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

3.4.1.2. Le crédit documentaire irrévocable

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état).

3.4.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

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 sollicitée 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'importateur²¹.

3.4.2. Selon le critère Modes de réalisation

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ces engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de Réalisation²²:

3.4.2.1. Le crédit réalisable par paiement à vue

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.

²¹BOUCHATAL (Sabih) :op.cit., P.34.

²² AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) :op.cit., p.59.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

3.4.2.2. Le crédit réalisable par paiement différé

Dès la réception des documents conformes, la banque désignée donnera son engagement ferme et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.

3.4.2.3. 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 l'échéance fixée.

3.4.2.4. 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 déduction 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.

3.4.3. Selon le critère de financement

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

3.4.3.1. Crédit documentaire revolving

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

3.4.3.2. Le crédit documentaire transférable

C'est une autorisation que donne l'importateur et sa banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.

3.4.3.3. Le crédit RED Clause

Ce crédit comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice 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 autorisée²³.

3.4.3.4. Le crédit documentaire adossé ou back to back

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction. Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit²⁴. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.

3.5. Les caractéristiques du crédit documentaire

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI). Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire....

3.5.1. Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- Une garantie pour les parties.

²³ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : op.cit., p.150.

²⁴ Mr SI AMEUR, moyens de paiement : le crédit documentaire, Revue trimestrielle BNA finance N° 06, Alger, octobre-décembre 2003, p 14.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

- Un engagement conditionnel c'est-à-dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.
- Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise.

3.5.2. Le Cadre juridique selon Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires

- L'exécution des opérations de crédit documentaire repose sur les "Règles et Usances Uniformes Relatives aux Crédits Documentaires" (RUU).
- De par leur nature, les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente ou autres contrats sur lesquels ils peuvent reposer (cf. art. 4 RUU 600).
- En matière de crédit documentaire, les parties s'intéressent aux documents et non aux marchandises, services et/ ou autres prestations auxquelles ils se rapportent (cf. art. 5 RUU 600).
- Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. Il faut éviter d'y inclure trop de détails.

3.6. Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

(1) L'importateur et l'exportateur concluent un contrat dans lequel ils prévoient le paiement par crédit documentaire. L'exportateur envoie une facture proforma, nécessaire à l'ouverture du dossier ;

(2) L'importateur demande à sa banque (la banque émettrice) d'établir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur. A cette étape, il est important que les instructions soient claires et précises, pas compliquées. Dans les instructions d'ouverture, l'importateur précise les documents dont il a besoin pour l'importation de la marchandise ;

(3) La banque émettrice établit le crédit documentaire et vérifie si les instructions d'ouverture sont complètes et précises et si l'importateur est solvable, puis le transmet à la banque de l'exportateur (la banque notificatrice);

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

(4) La banque notificatrice vérifie la solvabilité de la banque émettrice, l'authenticité du crédit documentaire et l'absence de conditions erronées ou peu claires. Elle transmet ensuite le crédit documentaire à l'exportateur (le bénéficiaire);

(5) L'exportateur voit s'il peut remplir les conditions du crédit documentaire, s'il peut alors demander au donneur d'ordre de modifier certaines clauses, sinon il procède à l'exportation de la marchandise et rassemble les documents exigés selon le crédit documentaire;

(6) L'exportateur remet à sa banque (la banque confirmatrice) tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédit documentaire. Soulignons que la banque refusera le règlement en cas de non-respect de la clause du crédit documentaire ou en présence d'irrégularités;

(7) La banque confirmatrice vérifie la conformité, la concordance ainsi que l'intégralité des documents avec les conditions du crédit documentaire, puis paie le vendeur en déduisant les frais s'il y a lieu;

(8) La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice;

(9) La banque émettrice examine les documents à son tour pour voir s'ils sont conformes aux conditions du crédit documentaire. Si c'est le cas, elle accepte et rembourse à la banque notificatrice;

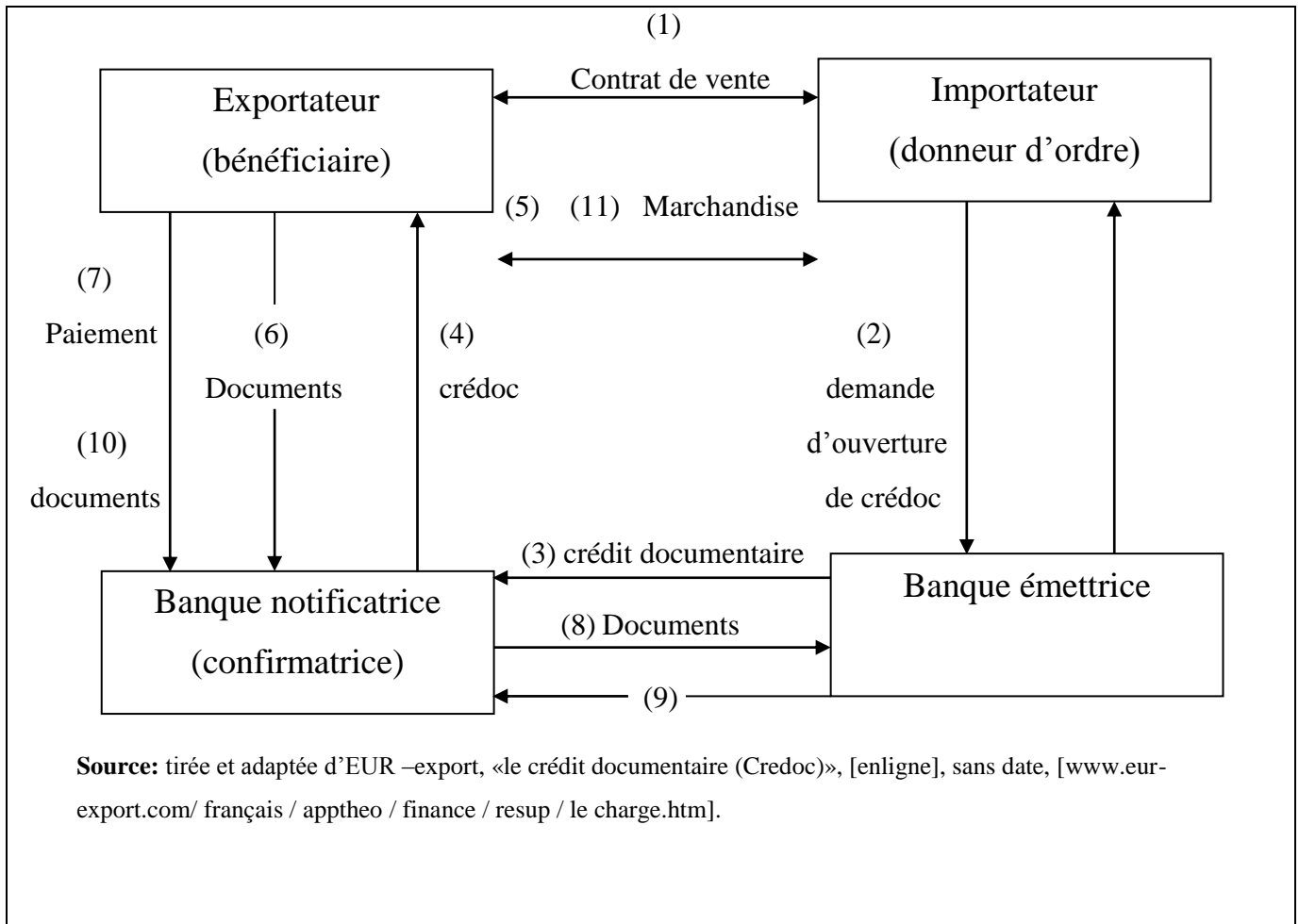
(10) Elle remet les documents à l'importateur en contrepartie des sommes dépensées en son nom;

(11) L'importateur acquitte les droits de douane et récupère la marchandise.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Schéma n° 05 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire

Les étapes du déroulement d'un crédit documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :



3.7. Avantages et inconvénients des crédits documentaires

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients²⁵.

3.7.1. Les avantages du crédit documentaire

3.7.1.1. Pour l'importateur

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme.
- L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire.

²⁵ http://www.memoire enline.com/05/10/3498/m_les-différents-de-paiement-17.html. (Consulté le 15/03/2021).

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

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

3.7.1.2. Pour l'exportateur

- Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.
- Rapidité de paiement : possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises.

3.7.1.3. Pour la banque

- Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

3.7.2. Les Inconvénients du crédit documentaire

3.7.2.1. Pour l'importateur

- Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important.
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

3.7.2.2. Pour l'exportateur

- Formalisme rigoureux : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en causes l'engagement bancaire.
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Section 03 : les techniques de financement à l'international

Le banquier accompagne l'importateur et l'exportateur dans leurs opérations commerciales réalisées avec des parties étrangères, en leur procurant de la liquidité nécessaire pour l'accomplissement de ces opérations.

En effet, quand il s'agit d'importation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).

Quand il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

1. Les techniques de financement à court terme

Ce sont des crédits dont la durée peut varier de deux (02) à sept (07) ans avec un différé de un (01) à deux (02) ans. De ce fait ils sont destinés à financer des équipements ou des constructions légères dont la durée d'amortissement fiscal est compatible avec celle d'un amortissement financier²⁶ ce type de concours entraîne un décaissement de fonds de la banque et comporte des sûretés réelles qui sont généralement le nantissement de l'équipement financé.

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- En cours de fabrication ou de livraison ;
- Après expédition des marchandises ;
- En période de contentieux avec le fournisseur.

Nous retrouvons les principales techniques de financement à court terme.

1.1. Le crédit de préfinancement

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de prêt financement entre la date de conclusion de marché à la réception de la commande est la date d'expédition de la marchandise.

²⁶L'amortissement fiscal et l'amortissement réel (physique) de l'équipement tandis que l'amortissement financier correspond à l'amortissement de dette.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

1.1.1. Définition

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courant ou exceptionnel résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il existe deux types de crédit de préfinancement :

1.1.1.1. Le crédit de préfinancement Général : permet d'entretenir une activité régulière avec l'étranger ;

1.1.1.2. Le crédit de préfinancement spécialisé : il répond à des commandes spécifiques d'un montant important.

1.1.2. Caractéristiques

- Ce crédit est généralement appliqué au grand marché de biens d'équipement ou de matériel fabriqué sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur ;
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations ;
- Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement ;
- La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel il peut aller jusqu'à la naissance de la créance ;
- Le remboursement du crédit est assuré soit :

Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit étranger.

Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.

- Le cout de crédit est lié au taux de base bancaire de la date de signature du contrat plus les commissions bancaires.

1.1.3. Avantages et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.

- La disponibilité de fonds suffisant permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;
- Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés. Ce type de crédit connaît cependant des limites :

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Le montant est souvent plafonné, Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance qui prend effet de la date de la sortie de la marchandise du territoire douanier.

1.2.1. Définition

La mobilisation de créance est une opération de crédit consistant pour une banque à transformer en liquidité des créances non échus détenu par ses clients. La créance peut être matérialisée par un effet de commerce (lettre de change ou billet à ordre) ou par une facture commerciale. L'opération de mobilisation se fait sauf bonne fin, ce qui signifie qu'en cas de défaillance du débiteur à l'échéance, les sommes mises à disposition par le banquier devront lui être restituées²⁷.

Donc ce crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir de moment où celles-ci existent juridiquement.

1.2.2. Caractéristiques

- La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes ;
- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billet à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci ;
- Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance ;
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances ;
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les marges (commissions bancaires) ;
- Afin de se prémunir contre les risques (commercial et politique), les créances à mobiliser peuvent être garanties par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice.

²⁷J. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22ème Edition, Vanves, 2010, P 423.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

1.2.3. Procédure

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

1.2.3.1. Avantages et inconvénients

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre.

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

Toutefois, l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants

- Risque de non-paiement ;
- Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle de pays).

1.3. Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement « avance en devise ».

1.3.1. Définition

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial. Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger²⁸.

1.3.2. Caractéristiques

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance ;
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement ;
- Le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque.
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

1.3.3. Déroulement de l'opération

Une opération d'avance en devise se déroule comme suit :

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de devises correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur ;
- Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque ;
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

1.3.4. Avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- Couverture de risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation ;
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100 % de la créance ;
- La mise en place de ce crédit est très simple se base sur un minimum de formalités ;
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles :

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

²⁸G. LEGRAND et H. MARTINI, OP.CIT, P 204.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

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

Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.

1.4. L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme nous distinguons « l'affacturage » ou « le factoring ».

1.4.1. Définition

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs²⁹.

C'est une opération par laquelle un exportateur « adhérent » cède ces créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor », contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor réglé l'adhérent du montant des créances diminuées des frais et commissions puis se charge de recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

L'affacturage est donc à la fois un procédé de recouvrement, une technique de garantie des risques et éventuellement, un moyen de financement des créances³⁰

1.4.2. Caractéristiques

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an ;
- Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change) ;
- Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.
- L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondée sur :

Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur ;

Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor ;

Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

²⁹AMMOUR B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997, P 107.

³⁰P. GARSUAULT et S. PRIAMI, op.cit, p 193.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

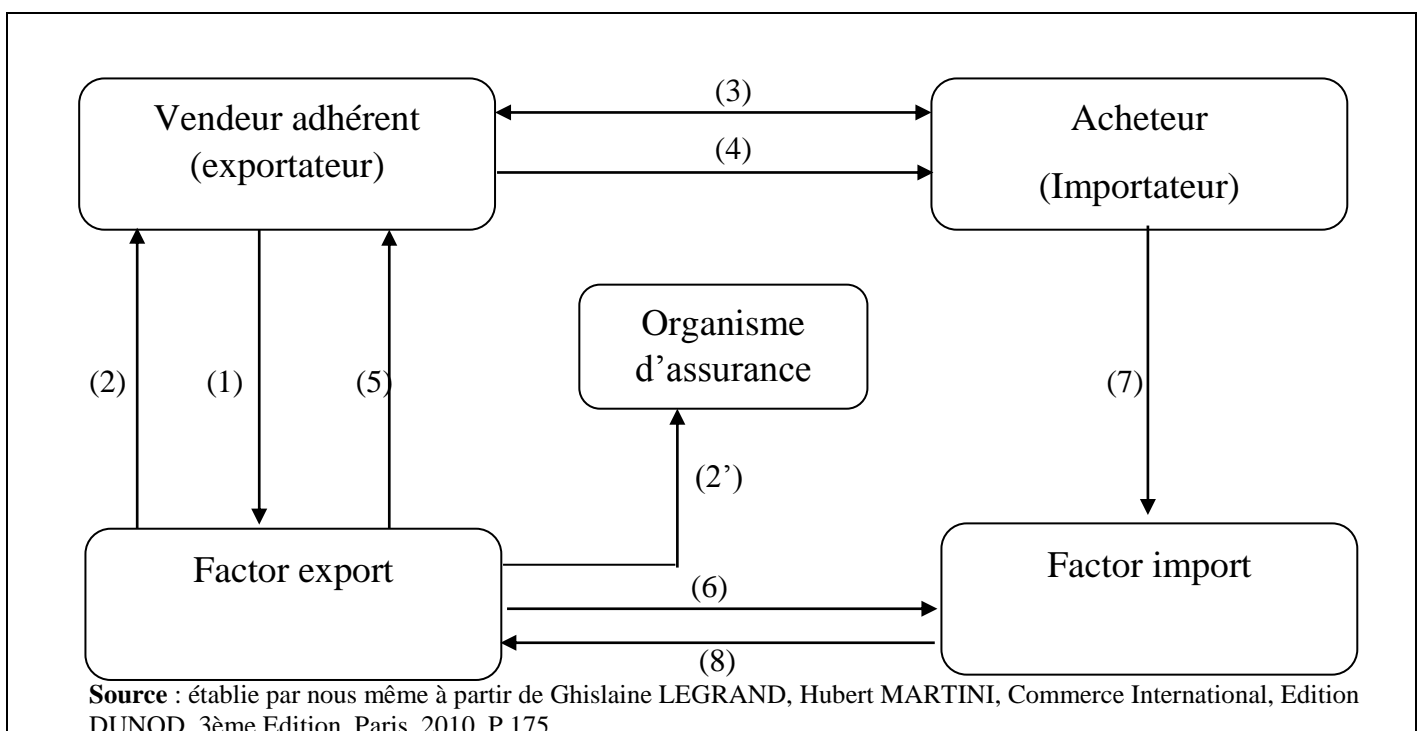
- Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engager à gérer le recouvrement à l'échéance.

1.4.3. Déroulement

Le déroulement de l'opération se fait comme suit :

- (1) Demande de financement.
- (2) Acceptation du dossier et conclusion du contrat d'affacturage.
- (2') Couverture des risques auprès d'un organisme d'assurance.
- (3) Contrat commercial.
- (4) Expédition des marchandises avec factures pour le paiement du factor.
- (5) Paiement anticipé de l'exportateur par le factor export contre présentation d'effets.
- (6) Dans le cas de l'intervention d'un factor import, le factor export lui transfère les effets pour recouvrement.
- (7) A échéance, l'importateur paie le factor import.
- (8) Le factor import recouvre les effets et les fait parvenir au factor export.

Schéma n° 6 : Représentatif d'une opération d'affacturage



1.4.4. Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

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

Néanmoins, elle comporte des inconvénients :

- Le cout de cette opération est relativement élevé ;
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

2. Les techniques de financement à moyen et long terme

Permettent aux exportateurs de biens d'équipements, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement des paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

2.1. Le crédit fournisseur

À noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financière.

2.1.1. Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs).

Il permet au fournisseur 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 étranger³¹.

³¹Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, OP.CIT, P 184.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

2.1.2. Caractéristiques

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés ;
- Le montant du crédit, est égal au montant de la créance payable à terme.
- La durée est :
 - Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ;
 - Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement « procédures des paiements progressifs » : l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles.

À signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

- Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR augmenté d'une marge. Le TICR correspond au cout de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par l'OCDE. Il a une finalité de régulation des taux crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE ;
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialité égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts ;
- Le crédit fournisseur consiste en un escompte « sauf bon fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues. En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non-transfert).

Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

2.1.3. Déroulement

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

Tout d'abord, l'exportateur exprime à 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 s 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

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

banque accompagnée des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ses 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.

2.1.4. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit ;
- Le financement peut porter sur 100% du contrat ;
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier ;

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients.

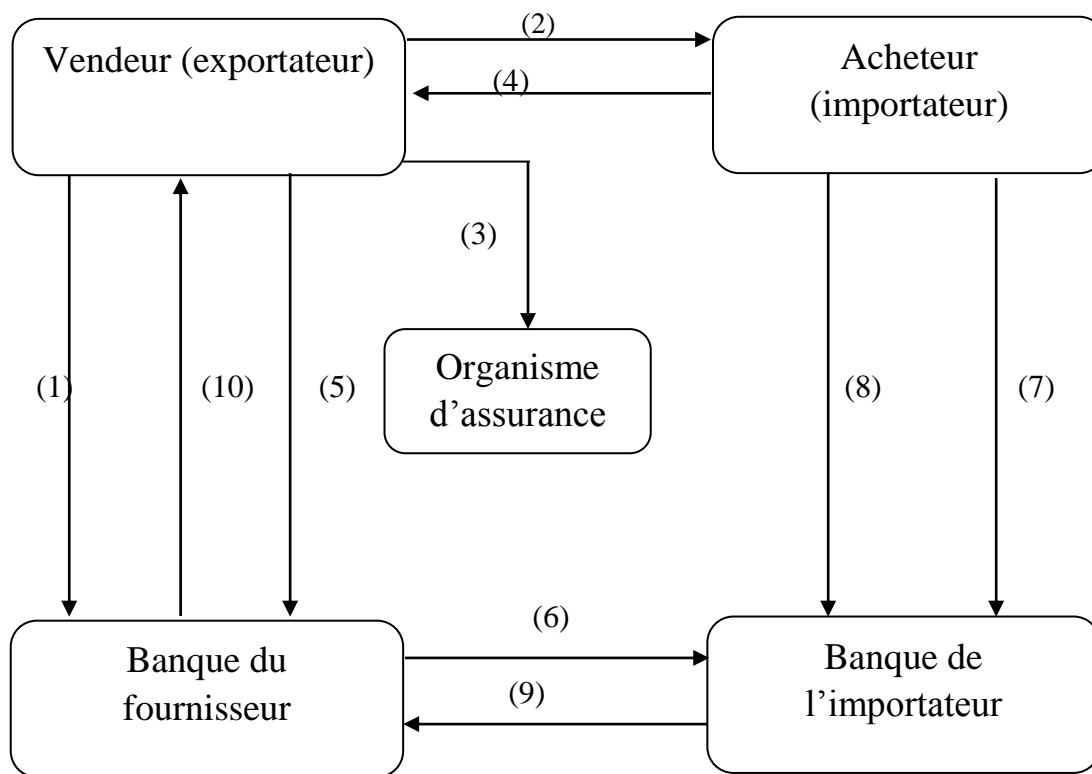
- Il est contré de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque) ;
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit ;
- La préparation, le montage et la gestion de dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges...
- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Schéma n° 7 : représentatif d'un crédit fournisseur



Source : établie par nous même à partir de Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, op.cit, P 244.

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

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

2.2. Le crédit acheteur

Il vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement.

2.2.1. Définition

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paie au comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A » ; des équipements ou matériel commandés³².

Le crédit acheteur repose sur deux contrats autonomes³³ :

2.2.1.1. Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur

2.2.1.2. Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser les montants du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

2.2.2. Procédure

Le crédit acheteur se déroule comme suit :

- (1) La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur en prévoyant les modalités de paiement: montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par crédit acheteur;
- 2) L'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance. Généralement, c'est cet organisme qui fixe les conditions de crédit: la part finançable, les primes d'assurance...
- (3) Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur);

³²BERNET-ROLLANDE « Principe de technique bancaire », 21ème Edition, DUNOD, Paris, 2, P 280.

³³SIMON. Y et LAUTIER. D « finance internationale », 9ème Edition, ECONOMICA, Paris, 2005, P 680.

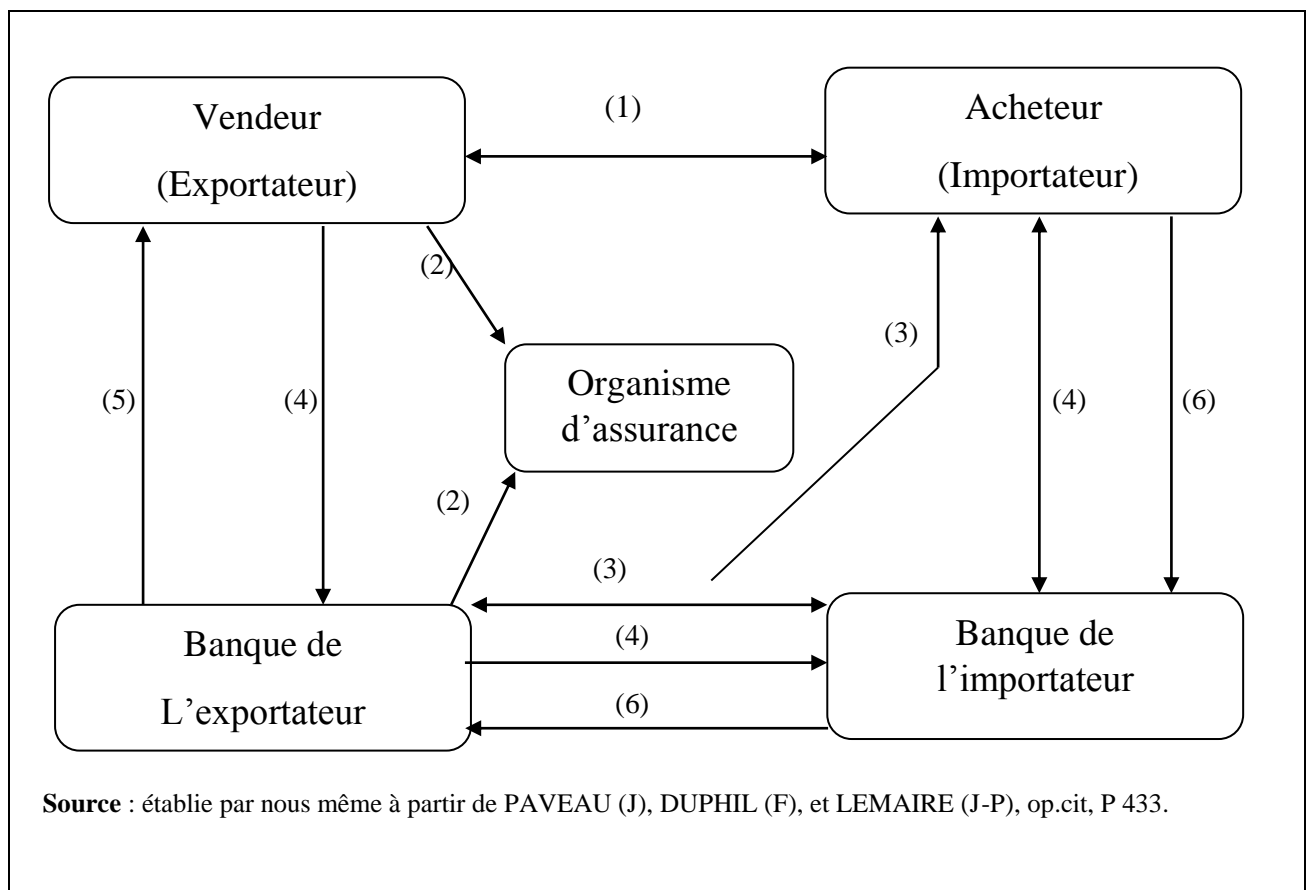
Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

(4) L'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir exécuté ses obligations contractuelles (les livraisons);

(5) La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part, elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour la tranche débloquée ;

(6) L'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et de commissions suivant l'échéancier de remboursement. Vendeur (exportateur), acheteur (importateur), (banque de l'importateur), (banque de l'exportateur), organisme d'assurance, organisme de stabilisation

Schéma n° 8 : Schéma représentatif du crédit acheteur



2.2.3. Avantages et inconvénients

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisés, il présente de nombreux avantages :

- Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées ;
- Bénéficiaire de délais de paiement
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toute fois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué ;
- À deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ;
- Au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés aux crédits ;
- Risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

2.3. Le crédit-bail international (le leasing)

Parmi les anciennes techniques du financement des équipements industriels, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

2.3.1. Définition

Le crédit-bail est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Le bailleur (société de leasing) achète un bien d'équipement et le loue à un utilisateur (locataire) pour une durée ferme irrévocable. Fin de bail, le locataire peut soit exercer son option d'achat en acquérant le matériel pour un prix convenu dès l'origine, ce qui est rarement le cas, soit restituer le matériel au bailleur³⁴.

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement. Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

³⁴Fatiha (T), « contrats bancaires internationaux et loi d'autonomie en Particulier, Les Crédits internationaux », Thèse de Doctorat d'Etat, 1990

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

2.3.2. Déroulement

1) Conclusion du contrat technique entre le preneur et le fournisseur précisant:

- Les caractéristiques des équipements en question ;
- Le prix de vente;
- Les délais de livraison;
- La formule convenue de crédit-bail.

(2) Le contrat de fournisseur: le fournisseur établit la demande de crédit-bail au bailleur et procède à la vente des équipements à ce dernier suivant les clauses et conditions convenues entre le fournisseur et le preneur. Le contrat de fourniture doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive.

(3) Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat, sont fixées les modalités de la location (du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat.

(4) Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au "preneur".

(5) Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition.

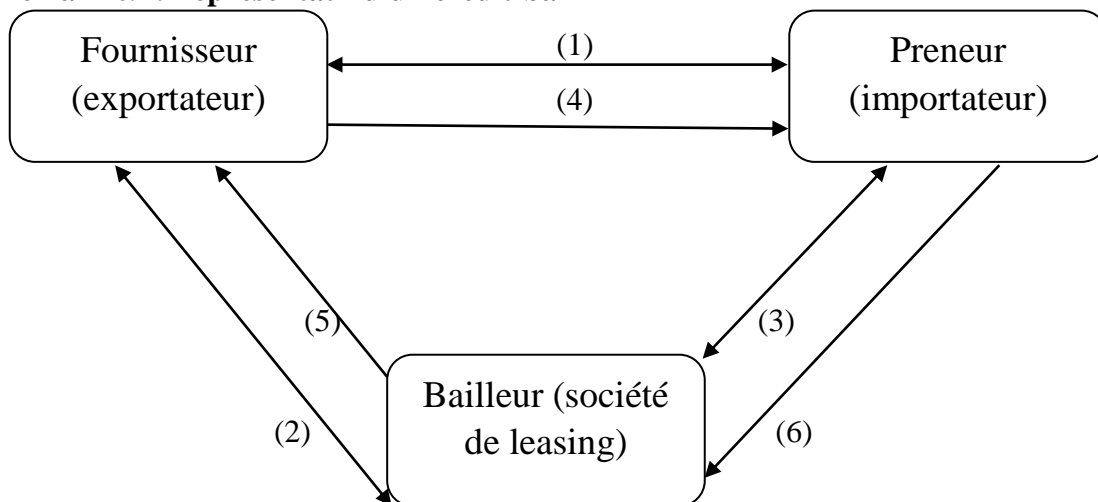
(6) le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location, il a la faculté d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

Fournisseur (Exportateur).

Preneur (Importateur).

Bailleur (Société de leasing).

Schéma n°09 : représentatif d'un crédit-bail



Source : établie par nous-même à partir des lectures effectuées

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

2.3.3. Avantages et inconvénients

Le leasing est une technique de financement qui offre de nombreux avantages :

- D'obtenir les financements des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres ;
- D'obtenir, au moindre coût, ce financement par rapport à l'option d'achat ;
- De bénéficier de la location des actifs pour une durée fixée en fonction de la durée de vie économique, c'est à dire obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds nécessaires à l'investissement ;
- D'avoir la possibilité d'échanger, à la fin ou au cours du bail, les équipements loués contre d'autres plus modernes ou plus adaptés à son besoin ;
- De libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite ;
- De ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan ;
- De bénéficier d'avantages fiscaux (droits de douanes appliqués, TVA appliquée...), par rapport à un crédit de financement classique ;
- De bénéficier d'un financement souple ;
- D'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayé et de change.

De son côté le bailleur bénéficie :

- D'une garantie sur le bien loué dont il garde la propriété jusqu'à la vente ;
- D'avantages fiscaux : « *certaines juridictions permettent, parfois, au bailleur d'amortir, de manière accélérée, le coût d'acquisition du bien* ».

Le crédit-bail renferme toutefois des inconvénients³⁵ :

- Le coût du crédit-bail est très élevé, en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payé dans le cas de l'option d'achat sont importants ;
- La complexité du montage de l'opération ;
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des « sociétés de leasing » ;
- La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

En ALGERIE : le crédit-bail est régi par l'ordonnance 96-09 du 14/01/96.

³⁵PRUCHAUD (J), « Evolution des techniques bancaires », Edition Scientifique RIBER, Paris, 1960, P 50.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

2.4. Forfaitage (forfaiting)

Le Forfaitage 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'escompte³⁶.

2.4.1. Déroulement

L'opération de forfaitage se déroule en deux étapes, négociation et réalisation.

2.4.1.1. La Négociation

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitier sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant de la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitier fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant net à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

2.4.1.2. La réalisation

L'exportateur présente au forfaitier un certain nombre de documents : contrat commercial, factures ; supports de paiement ; garantie...

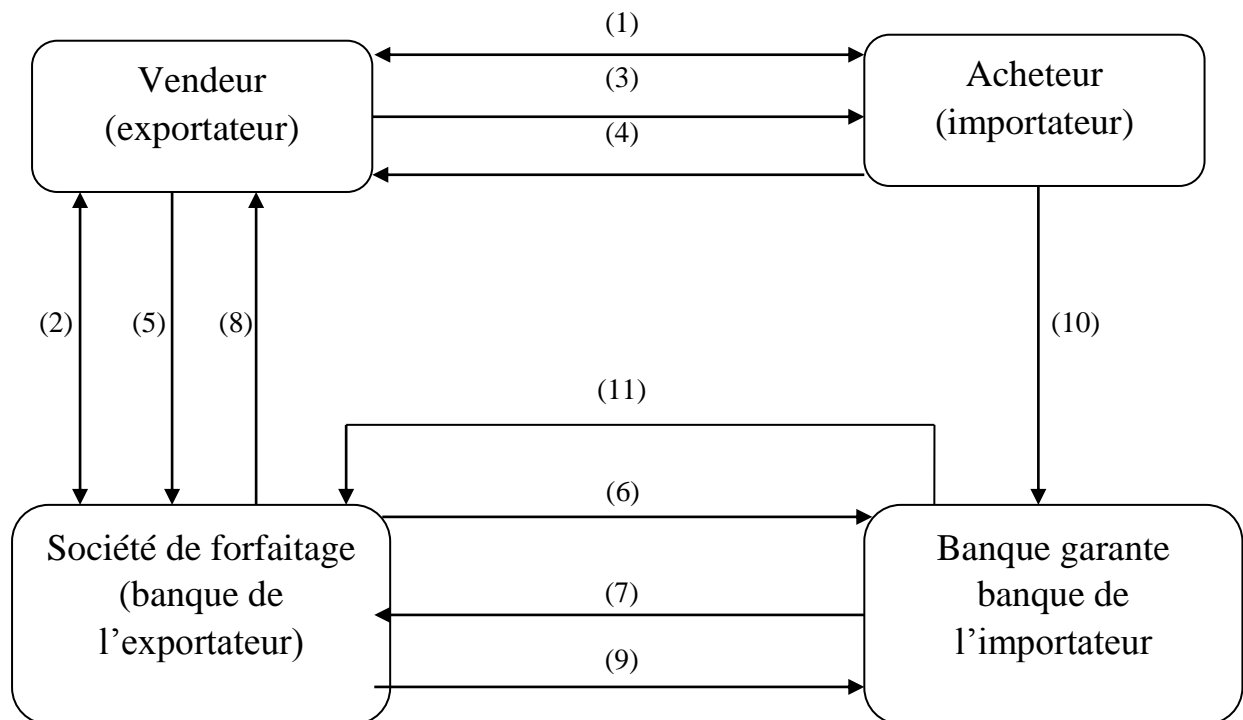
Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminuées de la commission d'escompte à échéance.

À échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitier ; l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitier par virement.

³⁶LAMARQUE (E) « gestion bancaire », Edition e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003, P 221.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Schéma n° 10 : schéma Représentatif du forfaitage



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

2.4.2. Avantages et inconvénients

Le forfaitage présente de nombreux avantages :

- Le financement intégral et immédiat de la créance ;
- Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant ;

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours.
- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées ;
- Suppression des risques de non-transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur ;
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger ;
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances ;
- Bénéficiaire des délais de paiement ;
- L'avantage, pour le forfaitaire, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients :

- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiaires d'une garantie publique ou bancaire) ;
- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
 - Une commission de forfaitage selon l'estimation des risques par le forfaitaire ;
 - Un coût du refinancement ;
 - Une commission d'engagement ;
 - Une prime d'assurance.
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir ;
- Par ailleurs, le forfaitaire assume une étendue de risques importante due à « l'endossement » des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

2.5. La confirmation de commande

Parmi les techniques du financement le plus adaptées aux exportations de biens d'équipements nous retrouvons la confirmation de commande.

2.5.1. Définition

Il s'agit d'une procédure mise en place dès le stade de la négociation du contrat commercial qui fait intervenir quatre parties : l'exportateur, l'acheteur, l'assureur crédit et un établissement financier. Ce dernier paie au comptant l'exportateur il se fait rembourser par l'acheteur suivant des modalités négociées avec lui. Le paiement de l'exportateur a lieu sans recours. Le risque est donc pris sur l'acheteur par l'établissement financier qui souscrit à cet effet une assurance-crédit³⁷.

Cette procédure est de moins en moins utilisée, au profit du forfaitage qui offre beaucoup plus de souplesse³⁸.

2.5.2. Caractéristiques

- Technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement ;
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur ;
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives ;
- Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage afin de couvrir les risques.

2.5.3. Procédure

Après conclusion du contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepté et Payer les effets commerciaux.

³⁷ LAMARQUE (E), Op.cit, P 232.

³⁸ PAVEAU (J), DUPHIL (F), et LEMAIRE (J-P), Op.cit, P 434.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risque et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur.

Par ailleurs elle doit contracter une assurance-crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Cette société doit régler ensuite l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur.

À l'échéance, l'acheteur paye cette dernière contre prestation des traites.

2.5.4. Avantages et inconvénients

La confirmation de commande présente les avantages suivants :

- Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc....
- La couverture de l'exportateur contre le risque de fabrication, de crédit et de non-transfert.

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie :

- Le cout est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- Ces couts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

2.6. Le crédit financier

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de service non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés « CREDIT FINANCIER ».

2.6.1. Définition

Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise³⁹. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

³⁹ ZOURDANI (S), op.cit, page 111.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

- Financer l'acompte qui est généralement de 15% du montant du contrat.
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit.
- Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

2.6.2. Caractéristiques

- Le cout d'un crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants ;
- La durée d'un tel crédit est relativement court par rapport à un crédit à l'exportation toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans ;
- Le montant correspond aux besoins de l'importateur ;
- Octroyé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement ;
- Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat ;
- Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables ;
- Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur ;
- Les conditions de financement de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.

2.6.3. Avantages et inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

Par contre ce crédit présente les inconvénients suivant :

- Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non-remboursement ;
- Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables. Le cout de ce crédit est très élevé.

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Conclusion

Les techniques et moyens de paiement et de financement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est défini en fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants. Ainsi, les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des cocontractants.

En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires. Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Chapitre III

*Etude d'une opération
d'importation par
Credoc au sein du CPA*

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

Introduction

Pour faire une étude pertinente dans notre travail de recherche, nous avons fait appel au CPA, qui nous a permis de faire une relation entre l'analyse théorique et l'étude pratique. En effet ce stage va nous permet d'examiner réellement la présentation théorique, comme il va nous aider de rapprocher beaucoup plus à la manière d'utilisation des techniques de paiements internationaux.

Le contenu du présent chapitre, a été choisi en raison du rôle d'intermédiation affecté à la banque crédit populaire d'Algérie dans le domaine des échanges internationaux des biens et services. Le rôle et la place primordiale qu'occupe le service du commerce extérieur dans l'agence CPA ressortent du volume important des opérations traitées.

De ce fait, le chapitre est fragmenté en trois sections, la première porte sur la présentation de la Banque crédit populaire d'Algérie, la deuxième section est consacrée au rôle et organisation du service du commerce extérieur et la dernière section traite du financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein du CPA.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans cette section nous allons présenter l'organisation du stage à savoir le crédit populaire d'Algérie (CPA). Ainsi, nous allons étaler son schéma organisationnel, son historique, et son activité principale.

1. Présentation de la Banque Crédit Populaire D'Algérie (CPA)

Crédit populaire d'Algérie CPA se situe au 189 cité des 96 logtsApc/CnepBt G, Draa ben khedda, Tizi-Ouzou. Son organisation est subdivisée en structures homogènes découlant de ses activités qui lui sont assignés.

La banque CPA de Draa Ben Khedda à des principales missions suivantes :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales.
- Réaliser le plan d'action commercial.
- Recevoir, étudier, décider et mettre en place les crédits dans la limite de la prérogative qui lui sont confiées par voie réglementaire.
- Traiter les opérations de commerce extérieur.
- Assurer la gestion des créances impayées et suivre leur recouvrement.
- Traiter les opérations de caisse (retrait, versement, virement).

2. L'historique de crédit populaire d'Algérie

Le Crédit Populaire d'Algérie, banque universelle au sein de laquelle s'est déroulé notre stage pratique, est née au lendemain de l'indépendance dans un contexte marqué par une volonté de nationaliser tous les organismes bancaires étrangers qui tournaient autour de la récente Banque Centrale d'Algérie. Dans cette phase de genèse et d'affirmation progressive du système bancaire national, le crédit populaire d'Algérie (CPA) était la seconde banque créée après la naissance de la Banque Nationale d'Algérie.

La création du CPA est faite par l'ordonnance N° 66-366 du 29 décembre 1966 à partir des réseaux hérités des banques populaires, de la société marseillaise de crédit, de la banque Algérie-Misr et de la Compagnie Française de Crédit et de Banque. Ses statuts seront ensuite définis par l'ordonnance n ° 67-78 du 11 mars 1967, en lui donnant pour principales missions la promotion des secteurs du BTPH (Bâtiments Travaux Publics et Hydraulique), de la santé

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

et de médicaments, du commerce et de la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, la Petite et Moyenne industrie et l'artisanat¹.

Son patrimoine sera ensuite augmenté par l'intégration des patrimoines de la Banque Algérie-Misr et de la compagnie Française de crédit et de banque et en 1985, le CPA, après cession de 40 agences et le transfert de 550 employés et cadre et 8900 comptes clientèle a donné naissance à une banque commerciale, la Banque de Développement Local (BDL). A la faveur de la mise en œuvre du processus de réformes, économiques en 1988, il a été installé en 1989 en entreprise publiques économiques sous la forme juridique de société par actions.

Le 07 avril 1997, après avoir satisfait aux conditions fixées par la loi sur la monnaie et le crédit, le CPA a obtenu son agrément, devenant ainsi la deuxième banque à être agréée par le conseil de la monnaie et de crédit. Son capital social qui s'établit actuellement à 48 milliards de DA a évolué comme suit :

- | | |
|----------------------------------|----------------------------------|
| -Année 1966 : 15 millions DA. | -Année 1994 : 9.31 milliards DA. |
| -Année 1996 : 13.6 milliards DA. | -Année 2000 : 21.6 milliards DA. |
| -Année 2004 : 25.3 milliards DA. | -Année 2008 : 29.3 milliards DA. |
| -Année 2010 : 48 milliards DA. | |

Le réseau d'exploitation du CPA compte 119 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation.

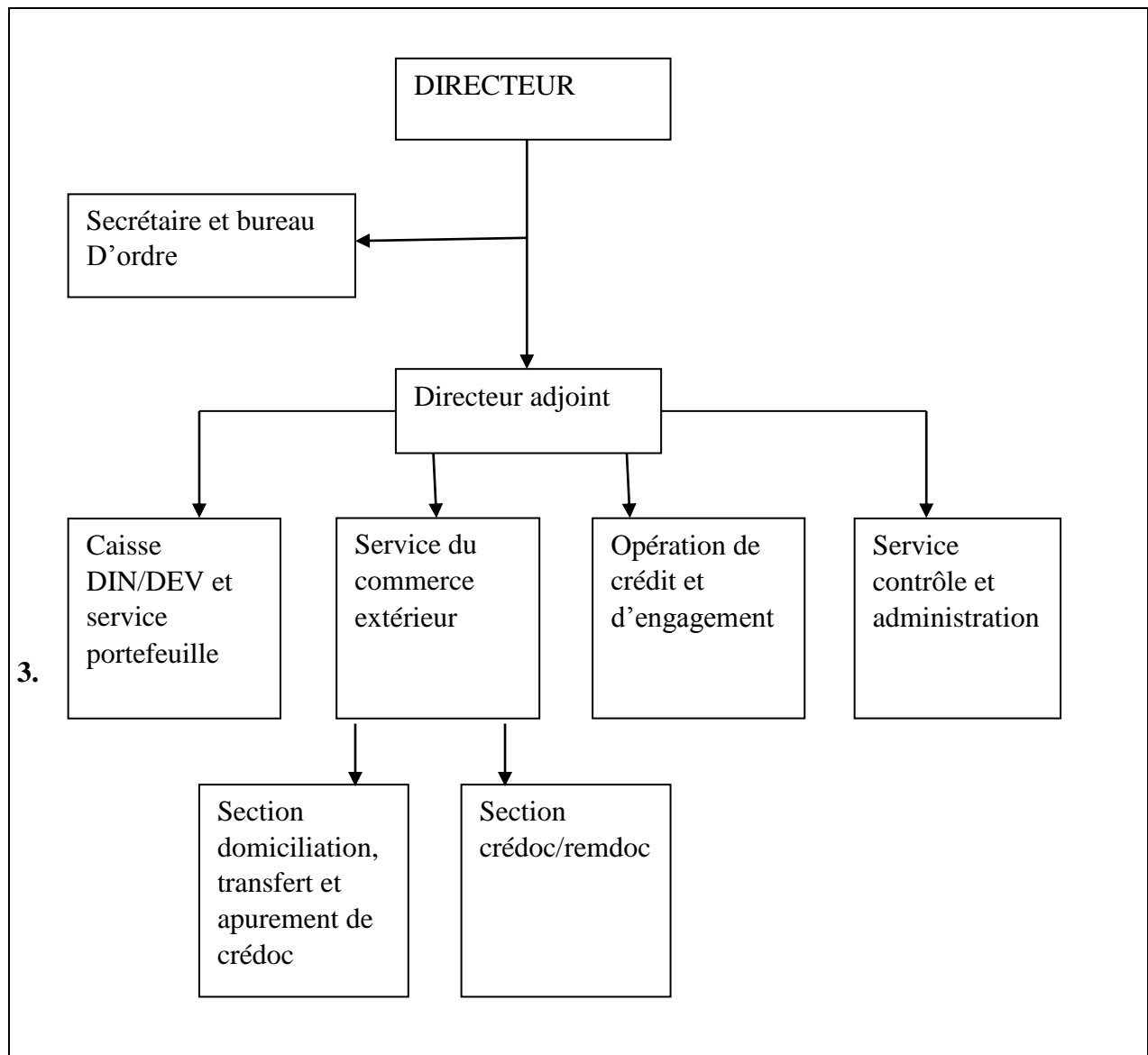
Le CPA, en tant que banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière. A ce titre, il traite toutes les opérations bancaires et financières notamment la réception des dépôts du public, l'octroi du crédit sous toutes ses formes, la mobilisation de crédits extérieurs et souscrit à des prises de participations dans des filiales et sociétés.

La gamme de produits et services bancaires offerts par le CPA a connu un développement ces dernières années à travers le renforcement de l'activité monétique, introduire depuis 1990, et le lancement de nouveaux produits tels que le financement des PME/PMI et les micros entreprises, les crédits immobiliers et les crédits destinés à la clientèle des particuliers.

¹Documents internes à la banque

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

Schéma n°11 : L'organigramme de l'agence CPA « 189 » de DBK



Source : documents internes à la banque

3. La répartition des responsabilités du CPA de Draa Ben Khedda

Le CPA se répartit comme suit :

3.1. Le directeur de l'agence

Il représente le responsable principal de la structure de l'agence bancaire ; il a plusieurs tâches comme : faire connaître le CPA sur la base locale pour les clients, optimiser les ressources de l'agence, augmenter la rentabilité de l'agence, motiver le personnel, veiller

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

au bon équilibre de la trésorerie de l'agence, respecter les règles de gestion, défendre les intérêts de l'institution, réaliser les objectifs assignés à l'agence, accroître la part de marché de la banque

3.2. Le directeur adjoint

Ses fonctions sont :

- L'organisation et la bonne utilisation des moyens humains et matériels de l'agence.
- La sécurité des infrastructures (des hommes et des tâches).
- Le contrôle à priori et à posteriori des opérations clientèles et internes.

3.3. Le secrétariat de direction

On peut la qualifier de deuxième chambre après le directeur de l'agence, ses fonctions sont : -L'enregistrement et le placement du courrier.

-Organisation des rendez-vous professionnel comme : visites, rencontres, réunions.

On considère ce service très important si on prend en considération les renseignements et informations secret qu'il détient.

3.4. Le service caisse

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

3.4.1. Le front office (F O)

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

3.4.2. Le back office (B O)

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

3.5. Le service des opérations du commerce extérieur

Ses fonctions :

- Etude et gestion des contrats et marchés domicilié au près de l'agence.
- Déclaration à la Banque d'Algérie (B/A) des domiciliations.
- Achat et vente d'instrument du paiement libellée en devise.
- Ouverture et suivi des comptes devises.
- Gestion des Crédit documentaires.
- Gestion des remises documentaires.
- Gestion des transferts libre

3.6. Le service crédit

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

3.7. Le service contrôle et administratif

Il est assuré par le contrôleur de l'agence et ses fonctions sont :

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

Section 02. Rôle et organisation du service commerce extérieur

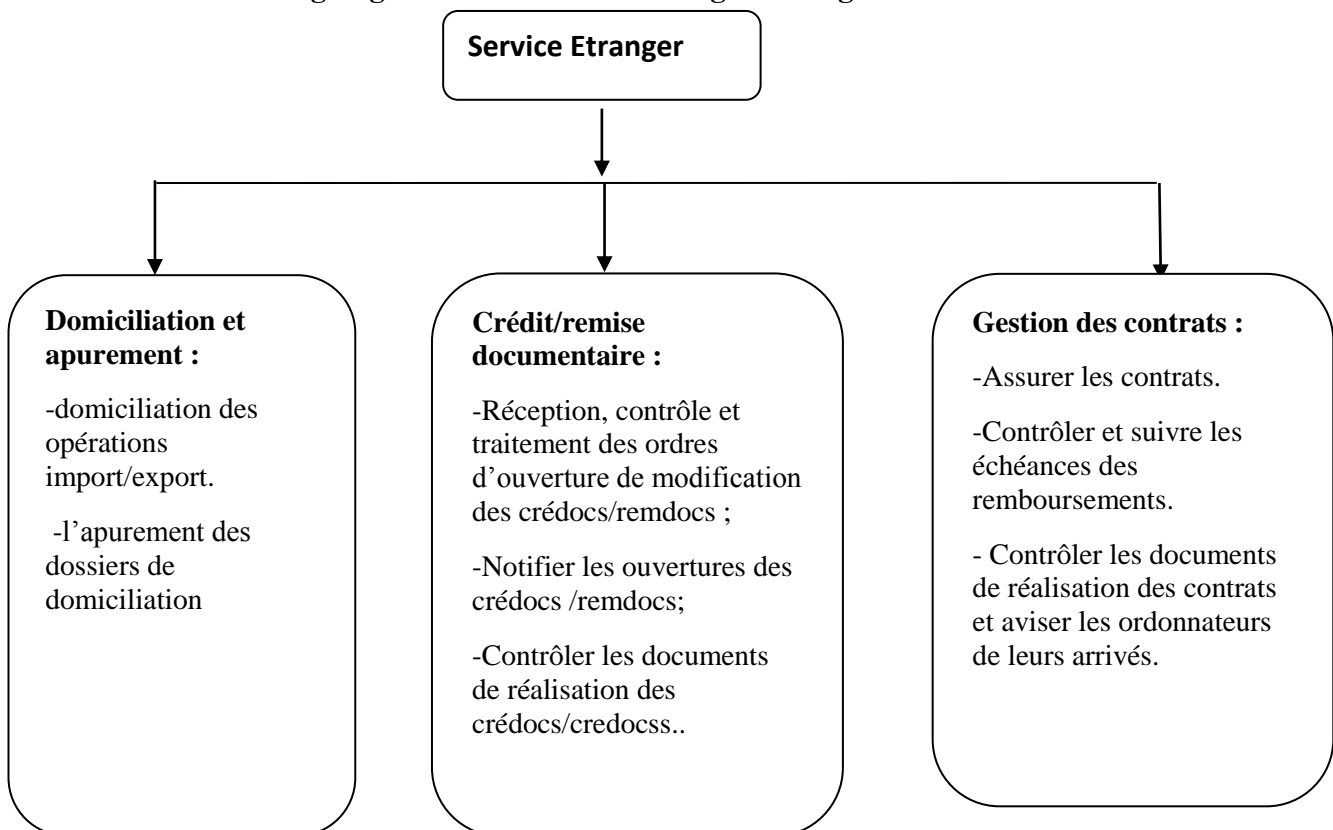
Le service étranger, qui est considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur, joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec l'étranger.

Il est donc important de veiller à la bonne organisation de ce service tout en fournissant la meilleure prestation au client parallèlement à l'évolution prodigieuse que connaît le commerce international.

1. Organisation de service étranger

Par souci d'efficacité et suivant le volume des opérations traitées, le service étranger est organisé sous forme de sections dont le nombre peut être augmenté ou diminué d'une période à une autre afin de répondre aux différents besoins. A cet effet, l'organigramme d'une agence de deuxième catégorie prévoit trois sections².

Schéma n°12 : Organigramme du service étranger de l'agence CPA « 189 » de DBK



Source : documents internes à la banque

²F.Ilten, M.Thillali, « le financement de commerce extérieur par les banques algériennes, Cas de crédit documentaire au niveau de société générale agence 502 Akbou » mémoire de fin d'étude université Abderrahmen Mira Bejaïa.Promotion 2017/2018.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

1.1. Section Domiciliation, transferts et rapatriements libres et directs :

Il est assigné à cette section les tâches suivantes :

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

1.2. Section CREDOC / REMDOC :

Cette section est chargée des missions suivantes :

- Contrôle et le suivi des échéanciers de remboursement pour les « CREDOCS » refinancés ;
- Réception, contrôle et traitement des ordres d'ouverture ;
- Vérification et envoi des documents de réalisation des CREDOCS et aviser l'ordonnateur de leur arriver ;
- Notification des ouvertures des CREDOCS export aux bénéficiaires ;
- Traitement des REMDOCS à l'import et à l'export ;
- Gestion des rapatriements entrant dans le cadre des CREDOCS ou REMDOCS export. Elaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

1.3. Section Gestion des contrats

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

Les tâches de cette section se résument à :

- Assurer la gestion des contrats ;
- Contrôler et suivre les échéanciers des remboursements ;
- Contrôler les documents de réalisation des contrats et aviser les ordonnateurs de leurs arrivé ;

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

2. Les Relations du service étranger

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes à l'organisme auquel il se rattache³.

2.1. Relations internes :

2.1.1. Relations hiérarchiques :

Comme les autres services, le service étranger est placé sous l'autorité du directeur d'agence ; il entretient des relations avec les structures centrales suivantes :

- La direction régionale d'exploitation ;
- La direction des relations internationales et du commerce extérieur chargé de trouver un financement et de suivre la dette extérieure de la banque ;
- La direction des opérations documentaires ;
- La direction des mouvements financiers avec l'étranger qui s'occupe des règlements financiers⁴.

2.1.2. Relations fonctionnelles :

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

³TAGGUB (M), «les opérations de commerce extérieur Cas CPA Akbou 132» mémoire de fin d'étude université Abd_errahman Mira Promotion 2003/2004.

⁴F.Ilten, M.Thillali, op.cit.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

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

2.1.2.1. Direction du réseau : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi pour le contrôle de l'activité.

2.1.2.2. Direction du marketing et de la communication : pour l'apport en informations nécessaires aux études de marchés, de segmentation de la clientèle, de sondage... etc.

2.1.2.3. Direction des opérations de commerce extérieur : pour le traitement de l'ensemble des opérations avec l'étranger.

2.1.2.4. Direction du financement extérieur : pour l'étude des demandes et l'accord des financements extérieurs

2.1.2.5. Structures de contrôle : qui ont pour charge de contrôler l'activité bancaire (l'inspection régionale par exemple)

2.1.2.6. Direction de formation : pour les besoins de formation du personnel de l'agence.

2.2. Relations externes :

Lors du traitement des transactions avec l'étranger, plusieurs institutions interviennent dans le dénouement :

2.2.1. La Banque d'Algérie : le service doit appliquer toutes les directives (règlements, de ces opérations ; à savoir⁵ : instructions, listes d'interdits à la domiciliation...) que lui communiquent les services de la Banques d'Algérie.

2.2.2. Le Ministère de Commerce : pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

2.2.3. Le Ministère des Finances : pour la mise en place de lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.

2.2.4. L'administration des douanes : pour le contrôle des flux physiques (transferts de marchandises) relatifs aux opérations du commerce extérieur.

2.2.5. Les correspondants étrangers : pour le traitement de la plupart des opérations.

⁵ Legrand et Martini, op.cit.

Section 03. Étude d'une opération d'importation au sein du CPA de DBK

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

1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire

La technique de crédit documentaire, doit donner a la stricte application des règles et usances relatives au crédit documentaire de la chambre de commerce international (CCI).

L'ouverture de crédit documentaire se déroule dans l'ordre des étapes suivantes :

1.1. Présentation du contrat commercial

Une entreprise Algérienne (SNC fromagerie BOUDIAF Nassim et cie) spécialisée dans la production lait et dérivés beurrerie et fromagerie, a signé un contrat d'achat « des barquettes et couvercles en plastique » cet achat est effectué auprès d'un fournisseur en Turquie (TEBPLAST), le contrat commerciale a été signé entre le client et le fournisseur le 25/09/2018.

L'opération du crédit documentaire se déroule comme suit :

- Le prix de la marchandise : 15350.50 EURO ;
- La banque émettrice : CPA ;
- La marchandise expédiée : du port AMBARLI Turquie ;
- Port de dédouanement : port d'Alger ;
- Modèle de paiement : Credoc à vue ;
- Pays d'origine : Turquie ;
- Le fournisseur exige d'être payé par un crédit documentaire irrévocable et confirmé.
- Incoterm : CFR

1.2. La pré-domiciliation

*Ensuite l'importateur doit procéder à la pré-domiciliation via le portail Du CPA sur **Le web*** l'acheminement des opérations se fait, pour l'importateur, à partir du site de la pré-domiciliation (site web) « domiciliations@cpa.dz », qui pointe sur la page d'identification avant d'élaborer un masque d'inscription. Au passage du masque « formulaire pré-domiciliation », l'importateur doit remplir les champs le concernant ainsi que ceux relatifs à la

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

marchandise et tout ce qui concerne la nature de l'opération. Une fois l'opération actée (demande de pré-domiciliation dûment renseignée) et validée par l'importateur, il lui sera signifié que cette demande est en cours de traitement. Le chargé de conformité au niveau de la DSP qui procède au contrôle préalable de la pré-domiciliation bancaire et ce, afin d'assurer un contrôle a priori de cette opération d'importation, avant de la valider ou de la rejeter. Par la suite, l'importateur (le client) mené de la lettre de validation de sa demande de pré-domiciliation (avis d'acceptation) (voir annexe 01) imprimée au préalable, s'adresse à son agence domiciliaire (agence CPA-189), pour continuer la procédure de domiciliation.

L'importateur peut suivre l'avancement du traitement avec sa cession, en même temps un mail de validation ou de rejet lui sera envoyé dès le traitement de sa pré-domiciliation. Avant de passer à l'ouverture du crédit documentaire le banquier doit obligatoirement effectuer une domiciliation bancaire.

1.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau du CPA, agence 189

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 02) ;
- Une facture pro-forma (annexe 03);
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinées à la production et les services) (annexe 04) ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce) ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de **10 000,00 Da**. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signé un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

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.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

1.3.1. 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.

Tableau N°06 : Le cachet de domiciliation est composé de :

Code Wilaya	Code d'agrément	Code d'agrément De guichet	Année	Trimestre	Code opération	N° d'ordre	La devise
15	02	03	2018	4	10	00003	EUR

Source : établie par nous même à partir des documents internes à la banque

1.3.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.DI (annexe 05), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- A) Nom de la banque domiciliaire ;
- B) Numéro guichet intermédiaire ;
- C) Nom de l'exportateur ;
- D) Nom et adresse de l'importateur.

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

1.3.3. 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 :

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

Tableau N°07: La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	3000.00 DZD
Taxe (19%)	570DZD
Total commission domiciliation (TTC)	3570.00 DZD

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

En fin, Le compte client sera débité de **3570,00 DZD** lors de sa domiciliation auprès du CPA.

L'agent (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.

1.4. L'ouverture du crédit documentaire import

L'ouverture du CREDOC est effectuée par le CPA 189 sur demande de son client « *SNC fromagerie BOUDIAF Nassim et cie* » Au terme du contrat entre le client et son fournisseur « *TEBPLAST* », ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé, Cette ouverture consiste:

1.4.1. Pour l'importateur

L'importateur « *SNC fromagerie BOUDIAF Nassim et cie* » afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur « *TEBPLAST* », a présenté à la banque CPA les documents suivants :

- Une facture proforma domiciliée ;
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal) ;
- Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 06), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :

-Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : SNC fromagerie BOUDIAF Nassim et cie ;

-Le nom et l'adresse de la banque émettrice : CPA 189 (cité 96 logts Apc/Cnep Bt G, Draa ben khedda, Tizi-Ouzou) ;

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

- Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé à vue ;
- La validité de Credoc : 5 mois
- Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 15350.50 EUR quinze mille trois cent cinquante EURO ;
- Le nom de bénéficiaire : « *TEBPLAST* »;
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice: (yapi kredi bankast A.S, adresse : merkez mah.karayoulu CAD.N°2334524 yakuplu/beylikduzu/istambul/turkey)
- Incoterms : *CFR* ;
 - Les documents exigés de fournisseur sont :
 - Facture commercial en 05 exemplaires ;
 - Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre du CPA (annexe 07) ;
 - Photocopie certificat de conformité ;
 - Photocopie Certificat d'origine (annexe 08) ;
 - Photocopie Certificat de qualité ;
 - Photocopie EUR 1 ;
 - Photocopie liste de colisage ;
 - Photocopie certificat de garantie ;
 - Photocopie note de poids.
- Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire
- La nature de marchandise : « barquettes et couvercles en plastique »
- La date d'embarquent : le 14/01/2019
- Le transbordement : interdit.
- Le port d'arrivé : port Alger.
- Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

1.4.2. Pour le banquier

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifie aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

- Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :
- L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique ;
- L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire ;
- Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

1.5. La comptabilisation⁶

Le montant de la marchandise comme indiqué sur la demande d'ouverture est de 15350.50 Euro, Contre-valeur en dinars en cours de 134, 36 EURO/DZD soit une valeur de **15350.50EURO *134.3649DA= 2062568.40DA**

Quand les commissions sont à la charge du client, la comptabilisation du crédit documentaire se passe généralement par les étapes suivantes :

1.5.1. Les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire (voir annexe 09).

1. Commission d'ouverture Credoc (Fixe) : **3 000 DA**

2. Frais de SWIFT (fixe) : **2500 DA**

Commission engagement non provisionné (MT du Credoc*6.5/ 1 000)

3. Commission engagement non provisionné (**15350.5*6,5/1000**) : **99.78EURO/13406.93DZ**

Tableau n° 08 : récapitulatif des commissions d'ouverture.

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3000
Frais SWIFT (fixe)	2500
Commission engagement non provisionné	13406.93
TVA sur commissions (sans SWIFT)	3117.32
Total des commissions	22024.25

Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées

⁶Des données remises par le CPA.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

1.5.2. Interprétation

Nous remarquons que les commissions d'ouverture et le Swift sont toujours fixes (**3 000** et **2500**), et les commissions d'engagements non provisionnées représentent le montant de la marchandise multiplier par **6.5/1 000**.

Subséquentement nous effectuons une sommation pour obtenir un total à débité.

En effet, la banque a débité le compte client de la somme **2062568.40 DA** qui représente le montant de la marchandise convertie en DZD, en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeurs de **22024.25 DA**.

Donc la valeur totale a débité du compte client est de **2084592.65 DA**.

Compte client C/22			compte banque C/101		
- débit	crédit	+	+ débit	crédit	-
2062568.65 DA			22024.25 DA		
22024.25 DA					

Compte provisionne		
- Débit	crédit	+
2062568.65 DA		

1.6. Emission du crédit documentaire

La banque CPA transmet par l'intermédiaire de la DOE (direction des opérations étranger) un SWIFT (**annexe 10**) pour notifier à la banque confirmatrice « YAPI KREDI BANKAST A.S » l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (SNC fromagerie BOUDIAF Nassim et cie).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOE. Ce bordereau est constitué des trois feuilles, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

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

1.7. 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 : « barquettes et couvercles en plastique » Lorsque la marchandise est parvenue au port d'Alger le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour que Le service douanier lui délivre un exemplaire déclarant « D10 » lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire à la banque CPA.

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque ceux stipulés dans la demande d'ouverture du CREDOC. La banque (*notificatrice*) les transmet à la DOE qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque CPA par un bordereau d'envoi. Pour qu'elle procède au règlement.

1.8. L'apurement du dossier de domiciliation

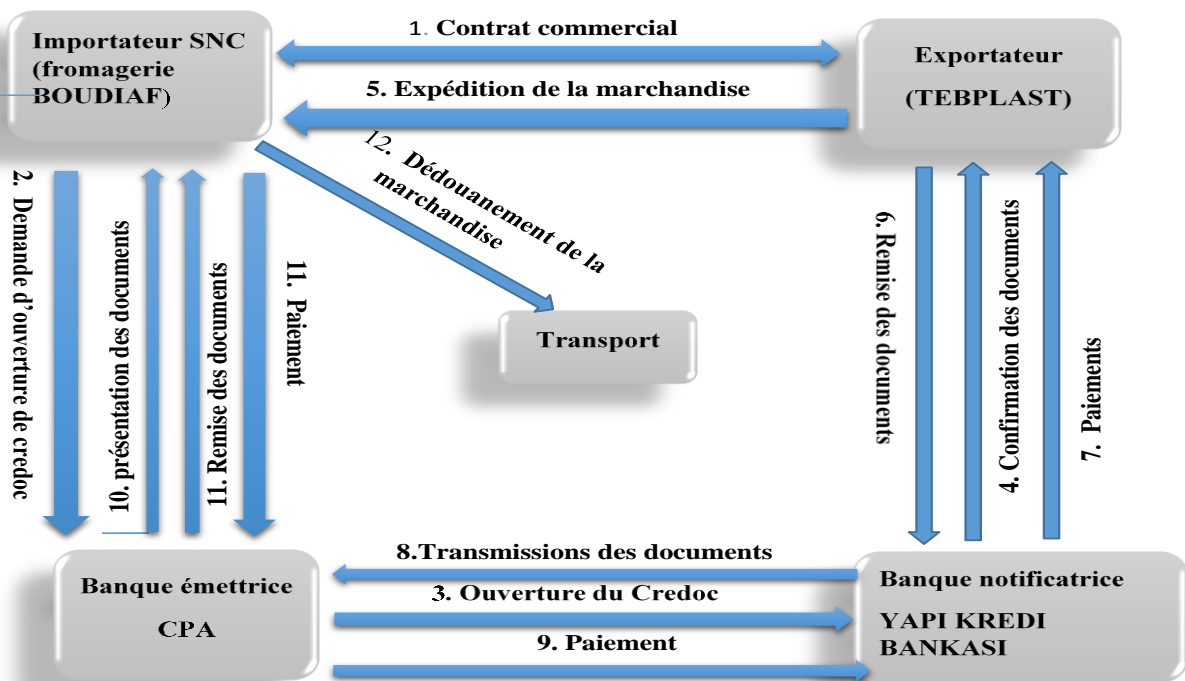
Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (*les flux financiers doivent égaliser les flux physiques*).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier à vérifier les documents suivants :

- La facture définitive (annexe 11) ;
- Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée. (Annexe 12)
- « *Formule 4* » qui confirme que le transfert est effectué. (Annexe 13).

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

Schéma N°13. Schéma Récapitulatif du déroulement de l'opération du crédit documentaire



Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

1) L'importateur (SNC BOUDIAF) et l'exportateur (TEBPLAST) concluent un contrat dans lequel ils prévoient le paiement par crédit documentaire d'une valeur estimée à 15350,50 EURO. L'exportateur (TEBPLAST) envoie une facture proforma, nécessaire à l'ouverture du dossier ;

2) L'importateur (SNC BOUDIAF) demande à sa banque (la banque émettrice (CPA)) d'établir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur (TEBPLAST). A cette étape, il est important que les instructions soient claires et précises, pas compliquées. Dans les instructions d'ouverture, l'importateur (SNC BOUDIAF) précise les documents dont il a besoin pour l'importation de la marchandise ;

3) La banque émettrice (CPA)) établit le crédit documentaire et vérifie si les instructions d'ouverture sont complètes et précises et si l'importateur (SNC BOUDIAF) est solvable, puis le transmet à la banque de l'exportateur (la banque notificatrice (YAPI KREDI BANKASI)) ;

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA


- 4) La banque notificatrice (YAPI KREDI BANKASI) vérifie la solvabilité de la banque émettrice(CPA), l'authenticité du crédit documentaire et l'absence de conditions ou peu claires. Elle transmet ensuite le crédit documentaire à l'exportateur (le bénéficiaire) ;
- 5) L'exportateur voit s'il peut remplir les conditions du crédit documentaire, s'il peut alors demander au donneur d'ordre de modifier certaines clauses, sinon il procède à l'exportation de la marchandise et rassemble les documents exigés selon le crédit documentaire ;
- 6) L'exportateur remet à sa banque (la banque confirmatrice) tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédit documentaire. Soulignons que la banque refusera le règlement en cas de non-respect de la clause du crédit documentaire ou en présence d'irrégularités ;
- 7) La banque confirmatrice vérifie la conformité, la concordance ainsi que l'intégralité des documents avec les conditions du crédit documentaire, puis paie le vendeur en déduisant les frais s'il y a lieu ;
- 8) La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice ;
- 9) La banque émettrice examine les documents à son tour pour voir s'ils sont conformes aux conditions du crédit documentaire. Si c'est le cas, elle accepte et rembourse à la banque notificatrice ;
- 10) Elle remet les documents à l'importateur en contrepartie des sommes dépensées en son nom ;
- 11) l'importateur prend et vérifie les documents et il autorise de débiter son compte ;
- 12) L'importateur acquitte les droits de douane et récupère la marchandise.

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

Conclusion :

Les banques jouent un rôle très important en matière des opérations du commerce extérieur. Après avoir effectué notre stage à la banque crédit populaire d'Algérie, nous avons constaté qu'au sein de cette banque les opérations d'importations et d'exportations financées par la remise et le crédit documentaire sont régies par différents organismes internationaux comme la CCI par les RUU 600 ainsi que des nationaux comme les services des douanes et la banque d'Algérie.

Malgré la sécurité et la facilité des opérations du commerce extérieur que procure le crédit documentaire cette technique est peu utilisée au CPA en raison des coûts énormes engendrés et la complexité de la procédure mais ils optent plutôt pour la remise documentaire en raison de la simplicité de sa procédure.



*Conclusion
générale*

Conclusion

Posant des difficultés généralement délicates, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leur savoir-faire technique et leur appui financier dans un domaine à diverse facettes.

De cette importance que couvre l'entreprise bancaire, nous avons jugé utile de passer en revue l'historique de système bancaire algérien, ainsi que les étapes qu'a connus le processus d'encadrement juridique de l'opération de financement du commerce extérieur, entamée par la période de la gestion planifiée qui a été marquée par une absence d'une véritable politique d'encadrement du commerce extérieur, ensuite la période des autorisations générales d'importation qui a freiné l'activité des échanges commerciaux.

La modification n'est intervenue qu'à partir de l'année 1990 après la promulgation de la loi N°90/10 du 14 avril 1990 et l'adoption de l'économie de marché. Pendant cette période, les efforts des autorités publiques ont été déployés pour la réorganisation du secteur bancaire national et pour réformer le volet commerce extérieur en Algérie.

Durant la courte période durant laquelle nous avons effectué cette étude, nous avons tenté de percevoir de quelle sorte les établissements bancaires participent au commerce international par leurs techniques de financement, pour pallier aux différentes adversités et lacunes que nous avons mentionnées.

Les techniques usées sont celles édictées, en général, par la CCI, des techniques de financement à moyen et long termes sont appliquées pour garantir aux opérations commerciales extérieures un déroulement pratique.

Les rapprochements que les banques ont entrepris avec les entreprises économiques et commerciales leur accordent un rôle excessivement considérable en matière de financement de leurs transactions commerciales internationales. Pour cela, elles sont appelées à mettre en œuvre toutes les plateformes indispensables dans le but de répondre à leurs besoins.

Le financement du commerce extérieur à travers les banques algériennes ne manque pas d'être menacé par les dangers qui peuvent en découler. Pour se prémunir de ces dangers et pour que l'importateur et l'exportateur confirment que l'opération se déroule dans de bonnes conditions, des assurances ont été mises en place afin de les éviter.

Conclusion générale

C'est, d'ailleurs, l'objectif de l'obligation établie par les pouvoirs publics de rendre le crédit documentaire le seul moyen de paiement des échanges commerciaux pour la revente en l'état de marchandises, car qualifié comme le procédé de règlement le plus sécurisé puisque c'est la banque qui s'engage à garantir à l'exportateur le paiement des marchandises malgré que ceci s'est avéré strict vis-à-vis des petites et moyennes entreprises qui rencontrent des difficultés à couvrir les frais de Credoc et qui ne peuvent prendre possession de la marchandise dans des courts délais.

Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau de la banque CPA « 189 », nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car d'une part il offre l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, mais d'autre part cela n'est pas dans l'intérêt de l'importateur puisque il en fera les frais et recevra la marchandise commandée après règlement.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne se serait pas développé à une vitesse aussi remarquable, les exportations ne seront plus fluides et les risques de non-paiement deviendront plus grands, en d'autres termes, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Références bibliographiques

❖ Les ouvrages

- AMMOUR (B), « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, Alger, 1997.
- BEITONE (A), CAZORLA (A), DOLLO (C), DRIA (A-M), « dictionnaire de science économique », 3ème édition revue et augmentée, paris, 2013.
- BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques », 2ème édition, paris, 1999.
- BELOTTI (J), « Transport international des marchandises », Ed. VUIBERT, Paris, 2002.
- BERNET (R), « Principe de technique bancaire », 25ème édition DUNOD, paris, 2008.
- BERNET (R), « Moyens et technique de paiement internationaux », Ed. ESKA, paris, 1999.
- BEGUIN (J-M), « L'essentiel des techniques bancaires », Ed. Eyrolle, paris, 2008.
- BEZBAKH (P), et GHERARDI (S), « dictionnaire de l'économie A.Z », Larousse, paris, 2000.
- COUSSERGUES (S), « La banque ; structure, marché, gestion », Dalloz, Paris, 1996.
- DUBOIN (J) et DUPHIL (F), « Exporter pratique du commerce international », 16ème édition, Ed. Foucher, Paris, 2000.
- GARSUAULT (P), PRIAMI (S), « La Banque : Fonctionnement et Stratégies », Ed. ECONOMICA, Paris, 2002.
- LAMARQUE (E), « gestion bancaire », Ed. e-Node/Pearson éducation France, Paris, 2003.
- LAHLOU (M), « le crédit documentaire », Ed ENAG-ALGER-1999.
- LASARY, « Le commerce international », Ed. Dunod, 2005.
- LEGRAND (G), MARTINI (H), « Gestion des opérations import-export », Ed. DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND (G), et MARTINI (H), « commerce international », 3ème édition DUNOD, Paris, 2010.

- MISHKIN (F), « monnaie, banque et marchés financiers », Etats Unis, 2007.
- MONNIER (P) et MAHIER (S), « Les techniques bancaires », Ed. Dunod, Paris, 2008.
- NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », Ed. RENOUVEAU PEDAGOGIQUE INC, 2005.
- PAVEAU (J),et DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008.
- PAVEAU (J), DUPHIL(F), et LEMAIRE (J-P), « Exporter », Edition Foucher, 22ème Edition, Vanves, 2010.
- PATAT (J-P), « Monnaie, institution financière et politique monétaire », Ed Economica, Paris, 1993.
- PRUCHAUD (J), « Evolution des techniques bancaires », Ed. Scientifique RIBER, Paris, 1960.
- RAINELLI (M) « le commerce international » collection repères, Ed. la découverte, 2003.
- SIMON (Y), et LAUTIER (D) « finance internationale », 9ème Edition, ECONOMICA, Paris, 2005.

❖ **Mémoires et thèses :**

- AID (H), « le système bancaire en Algérie : cas de la CNEP banque », mémoire de Magister, université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2003.
- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie », mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011.
- BLKHEIRE (S-A), « Les différents modes de paiement », licence en FCI, Université Mostaganem, Algérie, Promotion 2009.
- BOUCHATAL (S), « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- CHAPDELIENE TEAMO (M), « Traitement des chèques à l'encaissement », BTS en gestion des entreprises, Institut privé de gestion, Dakar (Sénégal), Promotion 2007.

- HENNICHE (F), « le management dans les banques publiques algériennes : approche et perspective », mémoire de Magister, université d'Oran Es-Senia, 2007.
- MASSIMO (K), « Le crédit documentaire », Mémoire Licence, Université de Tizi-Ouzou, Promotion 2009.
- OUBELAID (K), et OUAZENE (S), «L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux », mémoire de master ; université de Bejaia, 2015.
- OYOUNE EKOMI (M), « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.
- SEDDIKI (F), « l'économie algérienne : économie d'endettement ou économie de marché financier », mémoire de Magister, université de mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 2013.
- TALEB (F), « contrats bancaires internationaux et loi d'autonomie en Particulier, Les Crédits internationaux », Thèse de Doctorat d'Etat, 1990.
- TAGGUB (M), «les opérations de commerce extérieur Cas CPA Akbou 132» mémoire de fin d'étude, université Abderrahmane Mira, Bejaïa, Promotion 2004.
- ZOURDANI (S), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », Mémoire de magister, université de TIZI-OUZOU, 2012.
- ILTEN (F), BOURAI (T), « le financement de commerce extérieur par les banques algériennes, Cas de crédit documentaire », mémoire de fin d'étude, université Abderrahmane Mira, Bejaïa, Promotion 2018.

❖ **Législation et réglementation**

- Article 17 de la loi 86-12 du 19/08/1986.
- Article 2 de la Loi du 12 janvier 1988.
- Article 54 du code de commerce algérien.
- Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995.
- Article 08 des RUU.

- Article 07 de la loi de finance de 1971, arrête le principe du financement par crédit local ou par appel à l'extérieur.
- Article 26 de l'ordonnance 70-93 oblige les entreprises à déposer les dotations aux amortissements et réserves dans un compte au Trésor.
- Décret N° 82-106 du 13 mars 1982 portant création de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rurale et fixant ses statuts.
- Décret N° 85-85 du 30 avril 1985 portant création de la Banque de Développement local et fixant ses statuts.
- Ordonnance 69-107 de la loi de finance de 1970 et l'ordonnance 71-86 de la loi de finance de 1972.
- Ordonnance de 01-01 du 27 février 2001 sur la monnaie et le crédit.
- Ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C).
- Ordonnance N° 10-04 du 26 aout 2010 relative à la monnaie et le crédit.
- Règlement n°90-10 portant le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA.
- Règlement n° 90-10 portant le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA
- Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français.

❖ **Articles de revue et autres :**

- Mr SI AMEUR, « moyens de paiement : le crédit documentaire », Revue trimestrielle BNA finance N° 06, Alger, octobre-décembre 2003.
- Convention de Varsovie 12 octobre 1929.
- Société inter bancaire de formation, Le système bancaire algérien, historique et évolution, 2002, Alger.

❖ **Sites internet**

- https://www.google.dz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjCuv7h7sXMAhWLVywkHWGEAeQQFggaMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.bankofalgeriadz%2Fpdf%2Fcommunicationgouv11062015.pdf&usg=AFQjCNEWWMuQDWWMcWz0xc_qvdAqY6Avng&bvm=bv.121421273,d.d2s

- EUR –export, «le crédit documentaire (Credoc)», [enligne], sans date, [www.eur-export.com/ français / apptheo / finance / resup / le charge.htm]
- EUR-export, «les techniques de paiement international», [En ligne]. 2002 [www.eur-export.com: /français / défaut.htm].
- http://www.memoire enline.com/05/10/3498/m_les-différents-de-paiement-17.html.
- <https://www.algomtl.com/lire/techniques-de-paiement-23.html>.
- <https://www.wto.org>
- <https://www.iccwbo.org>
- <https://www.unctad.org>
- <https://www.oecd.org>
- <https://www.imf.org>
- <https://www.worldbank.org>
- <https://www.ebrd.com>
- <https://www.algérie-eco.com>
- <https://entreprises.bnpparibas.fr>



*Liste des tableaux
et figures*

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

N°	Intitulé	Page
01	classement des incoterms selon le mode de transport	32
02	Les avantages et inconvénients de cheque	41
03	les avantages et les inconvénients du virement international	42
04	les avantages et inconvénients de lettre de change	43
05	les avantages et inconvénients du billet à ordre	45
06	le cachet de domiciliation est composé de	99
07	la constitution de la commission de domiciliation	100
08	tableau récapitulatif des commissions d'ouverture	102

Liste des figures

N°	Intitulé	Page
01	le rôle économique de la banque	11
02	Le règlement d'une transaction commerciale internationale par une lettre de change	43
03	émission et la transmission du billet à ordre par le client	45
04	mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	53
05	mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire	62
06	Schéma représentatif d'un opération d'affacturage	70
07	Schéma représentatif d'un crédit fournisseur avec assurance- crédit	74
08	schéma représentatif du crédit acheteur	76
09	Schéma représentatif d'un crédit-bail	78
10	Schéma représentatif du forfaitage	81
11	l'organigramme de l'agence CPA « 189 » de DBK	90
12	organigramme du service de l'agence CPA	93
13	Schéma récapitulatif du déroulement de l'opération du crédit documentaire	105

Annexe n°01



CRÉDIT POPULAIRE D'ALGÉRIE
القرص الشعبي الجزائري

Date : 07.11.2018

AVIS D'ACCEPTATION

A : ~~SNC FROMAGERIE BOUMAF~~ *NASSIM ET CIE*

Numéro de Compte : **00400189400000210235**

Adresse : ~~100 Zone d'Activités Tizi-Ouzou~~ Tizi Ouzou

OBJET :Avis d'Acceptation

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **189-2018-0075** a été acceptée par nos services de contrôle.

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

Nos Cordiales Salutations.

Annexe N°02

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

AGENCE : DRAA-BEN-KHEDDA 189

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE (IMPORTATIONS)

N° de compte 189.400.0002111.11 DATE D'OUVERTURE : 25/05/2010.
RAISON SOCIALE : SNC FROMAGERIE BOUDIAF NASSIM ET CIE.
DATE DE NAISSANCE / CREATION : 20/04/2010.
ADRESSE Zone d'Activité Tizi-Ouzou, lot N° 100, Wilaya de Tizi-Ouzou.
COMMUNE: TIZI-OUZOU WILAYA: de TIZI-OUZOU.
FORME JURIDIQUE : Personne Morale (SNC) CODE :
ACTIVITE : Production lait et dérivés Beurrerie et Fromagerie CODE : 107201/107202/107203.
N° DE REGISTRE DE COMMERCE : 15/00-00111111 du 30/04/2010.
IDENTIFIANT FISCAL N° 000615004741111.

NATURE DES MARCHANDISES : 171000 Barquette plastique 200 ML WITH IML, 171000 Couverture en plastique 200 ML WITH IML
PAYS D'ORIGINE DES MARCHANDISES : Turquie.
PAYS DU FOURNISSEUR : Turquie.
TARIF DOUANIER : 3923100000
MONTANT DE LA FACTURE : 15 350,50 EUR DATE : 25/09/2018.
QUANTITE (01) Une PRIX UNITAIRE : 15 350,50 Quinze mille trois cents cinquante Euros et 50 cts.

LIEU DE PAIEMENT : YAPI KREDI BANKASI A.S.(BEYLIKDUZU BRANCH), Adresse : MERKEZ MAH.KARAYOULU
CAD.N° 23 34524 YAKUPLU/BEYLIKDUZU/ISTAMBUL/TURKEY Tél +90212 8678400, Fax +90212
3395289, SWIFT CODE : YAPITRISXXX, Compte N° :45461309,IBAN N° :TR47 0006 7010 0000 0045
4613 09,

LIEU DE D'EDOUANEMENT : PORT D'ALGER.

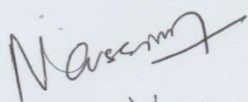
FOURNISSEUR

RAISON SOCIALE : TEBPLAST.

ADRESSE : B.O.S.B, Bakircilar Sanayi si. sardunya Cad. N°01 Beylikduzu/ist, Tél (0212)075-11-75-76 Fax 878-31-72

DOMICILIATION BANCAIRE : YAPI KREDI BANKASI A.S.(BEYLIKDUZU BRANCH), Adresse : MERKEZ
MAH.KARAYOULU CAD.N° 23 34524 YAKUPLU/BEYLIKDUZU/ISTAMBUL/TURKEY Tél +90212
8678400, Fax +902123395289, SWIFT CODE : YAPITRISXXX, Compte N° :45461309,IBAN N° :TR47
0006 7010 0000 0045 4613 09,


DATE ET SIGNATURE DU CLIENT


(Donneur d'ordre)

DECISION MOTIVEE DE L'AGENCE.....

avis favorable

DATE ET SIGNATURE DU DIRECTEUR DE L'AGENCE


(Cachet et signature)
de l'Agence.
(Banque Émettrice)

Annexe N° 03

TEBPLAST PLASTİK
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
B.O.S.B. Bakırçay Sanayi Sitesi
Sarıyaya Cad. No: 1 Beylikdüzü / İST.
Tel: (0212) 875 11 75-76 Fax: 875 31 72
Tic. Sic. No: 27440 Beylikdüzü M.D. 836 002 5478



Proforma n°. 250918-1

Date : 25.09.2018

SNC FLOMAGERIE BORDJAF NASSIM et cie

108 ZONE D ACTIVITES TIZI OUZOU, TIZI OUZOU

Tizi ouzou ALGERIE

NIF : 00061500471111

Désignation	quantité	Prix Unitaire	Montant
Barquette plastique 200ML WITH IML	171000	0.0455	7780.5
Couvercle en plastique 200ML WITH IML	171000	0.0370	6327.0
<p>Tarif douanier : 3923.10.00.00 Origine : TURQUIE Provenance : TURQUIE Port d'embarquement : AMBARLI Port de débarquement : ALGER Port de livraison : CFR PORT SEC DE ROUIBA condition de payment : letter of credit at sight document irrévocable.</p> <p>BANK DETAILS: YAPI KREDİ BANKASI A.Ş. (BEYLİKDÜZÜ BRANCH.) SWIFT CODE : YAPITRISXXX EURO ACCOUNT No : 45461309 IBAN NO : TR47 0006 7010 0000 0045 4613 09 Bank Adress: MERKEZ MAH.KARAYOLU CAD.NO:29 34524 YAKUPLU/BEYLİKDÜZÜ/ ISTANBUL/TURKEY TEL: +90212 8678400 FAX : +9021233395289</p>			



MONTANT	14107.50 EURO
TRANSPORT CFR ALGER	1243.00 EURO
NET A PAYER	15350.50 EURO

Annexe N°04

ENGAGEMENT D'IMPORTATION

CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR

Nom/Raison sociale : **SNC FROMAGERIE BOUDIAF NASSIM ET CIE** AGENCE : Draa-Ben-Khedda «189»
Activité : **Production lait et dérivés, Beurrerie et Fromagerie**
N° DE Compte : **189-400000-2102-35** Date Ouverture du compte : **25/05/2010**
Fax :/.....
Téléphone : **0555-55-55-55** N° d'identification fiscale : **000615004741111**.
Adresse: **Zone d'Activité Tizi-Ouzou, lot N° 100, Wilaya de Tizi-Ouzou**
Code NIS :/.....

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

CADRE RESERVE A L'OPERATION :

Nature du produit importe : - **171000 Barquette plastique 200 ML WITH IML, 171000 Couvercle en plastique 200 ML WITH IML**
N° tarif douanier : **3923100000**
Destiné à la : **Besoin de l'activité de Fromagerie.**
Quantité : **{01} Une** prix unitaire : **15 350,50** Quinze mille trois cents cinquante Euros et 50 cts.

FOURNISSEUR

Nom ou raison sociale : **TEBPLAST**
Adresse : **B.O.S.B, Bakircilar Sanayi si. sardunya Cad. N°01 Beylikduzu/ist, Tél (0212)075-11-75-76 Fax 878-31-72**
Pays : **Turquie.**

REGLEMENT

N° de facture: **250918-1** Date de la facture : **25/09/2018**
Mode de règlement : **CREDOC IRREVOCABLE ET CONFIRME PAYABLE A VUE**
Banque fournisseur : **YAPI KREDI BANKASI A.S.(BEYLIKDUZU BRANCH), SWIFT CODE : YAPITRISXXX, Compte N° :45461309,IBAN N° :TR47 0006 7010 0000 0045 4613 09,**
Montant en devise : **15 350,50 EUR** Contre valeur en DA :

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

Date 19/11/2018
Cachet et signature de l'importateur

Nassim
(Donneur d'ordre)

CADRE RESERVE A L'AGENCE

La présente opération réalisée, par ~~crédit documentaire/remise documentaire~~ /~~transfert libre~~ est autorisée dans le strict respect de la réglementation des charges et du commerce extérieur en Algérie et en application de l'instruction 499 PDG du 29-12-1994 La contre valeur en **EUR 15 350,50 EUR** a fait l'objet d'une provision représentant **100 %** à nos caisses.
Par débit compte dinars /~~compte devises~~
En date du :

Date 19/11/2018
Cachet et signature de chef d'agence.

1/-rayer la mention inutile
2/-mention facultative

[Signature]
(Agence)
(Banque Émettrice)

Annexe N°05

FICHE DE CONTROLE (1) Instruction n° 895 Annexe

Modèle F. DI

Annexe 04

<p>Intermédiaire agréé</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE Succursale de : </div>	<p>Numéro du dossier (précédé de la lettre indicative de l'année)</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> Dossier de domiciliation D I Importation à délai normal </div>	<p>DATE</p> <p>1° Date d'ouverture du dossier :</p> <hr/> <p>2° Date de vérification de droit au tien de la couverture de change (6 mois après l'ouverture)</p> <hr/> <p>3° Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture)</p> <hr/> <p>4° Date d'établissement du bilan (9 mois après l'ouverture)</p> <hr/> <p>5° Date de décision de la banque (10 mois après l'ouverture)</p>
<p>Numéro de guichet domiciliaire</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>	<p>Nom et adresse de l'importateur</p> <div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>	
<p>Références diverses concernant l'importateur</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%;"></div>		

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 DA (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

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 DA (2)	

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).

Réf. EM/02 bis 111 -

Annexe N°06

<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: fit-content; margin: auto;"><p>CACHET DE LA MAISON</p><p>(Donneur d'ordre)</p></div>	<p>DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE</p> <p>Siège social : 2, Boulevard Colonel Amirouche ALGER AGENCE ou SUCCURSALE</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"><p>DRAA-BEN-KHEDDA « 189 »</p></div> <p>A Draa-Ben-Khedda le</p>			
<p>Messieurs, Nous vous prions d'ouvrir par</p>	<table border="0" style="width: 100%;"><tr><td style="width: 60%;">(1) xxxxxxxxxxxxxxxxx Lettre un crédit documentaire (1) (2) xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx</td><td style="width: 5%; border-left: 1px solid black; border-right: 1px solid black;"></td><td style="width: 35%;">a) xxxxxxxxxxxxxxx b) xxxxxxxxxxxxxxx c) Irrévocable et confirmé</td></tr></table>	(1) xxxxxxxxxxxxxxxxx Lettre un crédit documentaire (1) (2) xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx		a) xxxxxxxxxxxxxxx b) xxxxxxxxxxxxxxx c) Irrévocable et confirmé
(1) xxxxxxxxxxxxxxxxx Lettre un crédit documentaire (1) (2) xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx		a) xxxxxxxxxxxxxxx b) xxxxxxxxxxxxxxx c) Irrévocable et confirmé		
<p>Pour la somme de : (15 350,50 EUR) Quinze mille trois cent cinquante euros et 50 CTS Après de : YAPI KREDI BANKASI A.S.(BEYLIKDUZU BRANCH), Adresse : MERKEZ MAH.KARAYOULU CAD.N° 23 34524 YAKUPLU/BEYLIKDUZU/ISTAMBUL/TURKEY Tél +90212 8678400, Fax +902123395289, SWIFT CODE : YAPITRISXXX, Compte N° :45461309,IBAN N° :TR47 0006 7010 0000 0045 4613 09, En faveur de : TEBPLAST Qui devra être avisé par (1) Télégramme Lettre Utilisable par traite à (1) Vue sur Présentation des documents conformes Jour de vue Payable à Turquie</p> <p>crédit valable jusqu'au (3) 14/02/2019 à</p> <p>contre remise des documents suivants : - FACTURES COMMERCIALES EN 05 EXEMPLAIRES DATEES ET SIGNEES PAR LE VENDEUR, - CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE «Turque» EN 02 EXEMPLAIRES, - CERTIFICAT DE QUALITE, CERTIFICAT DE GARANTIE ETABLI PAR LE VENDEUR, CERTIFICAT DE CONFORMITE, LISTE DE COLISAGE, NOTE DE POIDS, COPIE DOCUMENT EXA OU EUR1,</p>				
<p>JEU COMPLET DE CONNAISSMENT</p>	<table border="1" style="width: 100%;"><tr><td style="text-align: center;">On board</td></tr><tr><td style="text-align: center;">Reçu pour embarquement</td></tr></table>	On board	Reçu pour embarquement	<p>Etabli à l'ordre de CPA AGENCE DE DRAA-BEN-KHEDDA «189»,</p>
On board				
Reçu pour embarquement				
<p>Notifie L'ORDONNATEUR Mentionnant fret payé /payable à destination : CFR. (6) police/certificat d'assurance couvrant les risques suivants : Tous les frais qu'engendres l'utilisation de ce crédit à l'étranger seront supporter par l'exportateur.</p> <p>(2) une fois de (4) Plusieurs</p> <p>- 171000 Barquette plastique 200 ML WITH IML, 171000 Couvercle en plastique 200 ML WITH IML</p> <p>Acheteurs Assurance couverte par (1) Vendeurs Embarquement (5) PORT Ambarli destination PORT d'Alger</p> <p>Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération. Nous vous dégageons ; ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne ; toute différence de change ; l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leurs transmissions, leur perte ou mutilation, les erreurs d'interprétation ou autre auxquelles pourraient être sujets les câbles et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels.</p> <p>Aussitôt que nous connaîtrons l'embarquement de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un avenant d'assurance, si celle-ci sont soignées par nous.</p> <p>De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre PAIEMENT (7) ainsi qu'au remboursement de toute sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit.</p>				
<p>- 1/2 -</p>				

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

Vous voudrez bien débiter notre compte n°189.400.0002111.11 du montant de cette opération ainsi que de vos frais et commissions.

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

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées.

Signature

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

Naserim
(Donneur d'Ordre)

Annexe N°07



BILL OF LADING

FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT

Shipper/Exporter (complete name and address)
 TEBPLAST PLASTIK SAN.TIC A.S
 B.O.S.B BAKIR VE PIRINC SAN SIT .SARDUNYA CD.NO :1
 BEYLIKDUZU/ISTANBUL

B/L NO. ARKIST0000261352

Consignee (not negotiable unless consigned to order)
 SNC GADI REZKI ET CIE FROMAGERIE.
 113 ZONE D ACTIVITE DRAA-BEN KHEDA , TIZI OUZOU
 ALGERIE . NIF : 000915004749948
 A.MADJID@ESSENDOU.DZ

ARKAS Line

Notify Party (complete name and address - carrier not responsible for failure to notify see clause 11(1))
 SNC GADI REZKI ET CIE FROMAGERIE.
 113 ZONE D ACTIVITE DRAA-BEN KHEDA , TIZI OUZOU
 ALGERIE . NIF : 000915004749948
 A.MADJID@ESSENDOU.DZ

ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.

Management: Istanbul - Turkey
 Tel: (90 212) 337 53 00 arkasine@arkasline.com.tr

Pre-carriage by*
 Place of Receipt* Port of Loading
 ISTANBUL
 Ocean Vessel Voy.No.
 GULBENIZ A ASA02W19
 Port of Discharge Place of Delivery*
 ALGIERS

RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein), the goods or the container(s) or package(s) said to contain the cargo herein mentioned, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. This particulars given below as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. The Carrier has had no possibility to check whether these particulars are correct. One original Bill of Lading duly endorsed must be surrendered by the merchant to the carrier in exchange for the goods or issuing a delivery order. In the witness whereof the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand null and void.

Particulars furnished by the Merchant


Container No. and Seal No. Marks & Nos.	Quantity and Kind of Packages	Descriptions of Goods	Measurement (M ³) Gross Weight (KGS)
ARKU 2334327 SEAL NO :5168470 TARE:2200	1	/20' BO Containers Said to Contain 11 PALLETS 171000 PCS PLASTIC TUB 200 ML 6171000 PCS PLASTIC LID L/C NUMBER : 189D038CD126009 DATE OF ISSUE: 181127 HS CODE: 39231010	GW : 2,900.000 -KGS
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR OTHER PACKAGES OR UNITS RECEIVED BY THE CARRIER		TOTAL : 11 PALLETS	GW : 2,900.000 -KGS

FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
FREIGHT PREPAID ✓ After a Free Time of 7 (seven) days, including Sundays and holidays, from the date of discharging the container from the Vessel up to the return of the empty container, the following demurrage rates shall apply: From the 8th to 14th day USD 11 per day per 20' container USD 22 per day per 40' container. From the 15th to 30th day USD 22 per day per 20' container USD 44 per day per 40' container. From the 31st day on USD 44 per day per 20' container USD 88 per day per 40' container. Tariff is tripled for "Open Top" and doubled for "Flat Rack" containers. All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the reloading of empty/full container on ship's hold /deck are for receiver's account. All expenses incurred at discharging port shall be debited separately. The carrier has the right to strip container on ship's hold /deck are for receiver's account. All expenses incurred at discharging port shall be debited separately. The carrier has the right to strip undelivered cargo from the container(s) after 60 (sixty) days from date when they are discharged at the Port of Discharge. The cargo carried under this Bill of Lading may be carried on-deck or under-deck on Carrier's option. In case the containers are not returned to owner's depot within 70 (seventy) days after picking up, in addition to the demurrage charges incurred until 70th day, the value of the containers as USD 3,500.00 per 20' container and USD 5,500.00 per 40' container shall apply. In the event the amount of demurrage exceeds the value of the container, the carrier is under no obligation to accept value of container as compensation of container demurrage. In case the cargo is not received, then the shipper or the contractual counterparty of the carrier on the contract of carriage shall be responsible for the demurrage and the relevant costs and expenses. The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line/Shipper's flow, load, count and seal. *THE INVOICE/PROFORMA INVOICE AND L/C NUMBERS ARE ENTERED BY SHIPPERS FOR THEIR COMMERCIAL/ FINANCING REQUIREMENTS. NEITHER THE CARRIER NOR THE ISSUING AGENT IS PRIVY AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE L/C AND INVOICE/ PROFORMA INVOICE*					

Ex. Rate	Prepaid at	Payable at	Shipped on board
	ISTANBUL/TURKEY		✓
Place and date of issue	MOVEMENT	No. of original B(s) / L	Date
ISTANBUL/TURKEY 14/01/2019	FCL/FCL	THREE (03) ✓	14/01/2019 GULBENIZ A ASA02W19
Term	FCL/FCL FREE IN / FREE OUT ALGIERS		Signed as Agents on behalf of the Carrier
			ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.
			by ARKAS SHIPPING AND TRANSPORT S.A.

* FOR COMBINED TRANSPORT ONLY

Annexe N°08

1. İhracatçı Consignor Expéditeur		NO P 0857345	ORJİNAL ORIGINAL ORIGINAL
TEBPLAST PLASTİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş. ✓ B.O.S.B BAKIR VE PİRİNÇ SAN SİT SARDUNYA CD No:1 BEYLİKDÜZÜ / İSTANBUL		MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE	
2. Alıcı Consignee Destinataire			
SNC FROMAGERIE BOUDIAF MASSIM ET CIE ✓ ZONE D'ACTIVITE TIZI OUZOU ✓ LOT NO:113, TIZI OUZOU ALGERIE ✓ NIF : 0006150047111.		3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine TURKEY ✓	
4. Taşımaya İlişkin Bilgiler (Tercihe Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)		5. Gözlemler Remarks Remarques	
BY SHIP			
6. Sıra No; kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number, marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises		7. Miktar Quantity Quantité	
ADDR: 1- 11 PALETTE ✓ T077 OLCHEESE ESSENDOU 200 GR LABNE KASE T078 OLCHEESE ESSENDOU 200 GR LABNE KAPAK LC NO : 189D038CD126009 ✓ 19-00312 /		2.900,00 KGS ✓	
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3			
		ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE	
		ISTANBUL 08.01.2019 ✓	
Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercinin Mührü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente			

Annexe N°10

S w i f t

00189 AGENCE DRAA BEN KHEDDA

SNC ~~XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX~~

Dossier : CDI00000038

Date de valeur:

MT700

Intégré le: 05/12/201

Traité le: 05/12/201

Imprimé le: 05/12/201

:27:1/1
:40A:IRREVOCABLE
:20:189D038CD126009
:31C:181127
:40E:UCPURR LATEST VERSION
:31D:190214A VOS GUICHETS
:50:SNC
ZONE D'ACTIVITE DRAA-BEN KHEDA
LOT No 113, TIZI OUZOU
ALGERIE / NIF:000915004749948
:59:YE TICARET A.S
B.O.S.B BAKIRCLLAR SANAYI SL.
SARDUNYA CAD. No.01 BEYLIKDUZU
ISTANBUL, TURQUIE
:32B:EUR15350,50
:41A:ATUBTRIS
BY PAYMENT
:43P:NOT ALLOWED
:43T:NOT ALLOWED
:44E:PORT MARITIME AMBARLI TURQUIE
:44F:PORT ALGER ALGERIE
:45A:+171000 BARQUETTE PLASTIQUE 200ML WITH IML 171000
+171000 COUVERCLE EN PLASTIQUE 200ML WITH IML
PAYS D'ORIGINE: TURQUIE

SELON FACTURE PROFORMA No 250918-1 DU 25.09.2018
TERMES DE VENTE: CFR PORT ALGER ALGERIE, INCOTERMS 2010
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE
:46A:+FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE, DETAILLEE, MENTIONNANT LES
QUANTITES ET DESIGNATION DE CHAQUE ARTICLE, SON PRIX UNITAIRE SON
TOTAL, MENTIONNANT LE MONTANT DU FRET CFR ET LE MONTANT TOTAL
GENERAL NET A PAYER, DATEE, CACHETEE ET SIGNEE PAR LE
BENEFICIAIRE EN 05 EXEMPLAIRES

+3/3 CONNAISSEMENTS MARITIME ORIGINAUX 'ON BOARD' ETABLIS A
L'ORDRE DU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE NOTIFY ORDONNATEUR
MENTIONNANT FRET PAYE

+ORIGINAL + 02 COPIES CERTIFICAT D'ORIGINE EMIS ET SIGNE PAR
LA CHAMBRE DE COMMERCE DU PAYS EXPORTATEUR

+ORIGINAL LISTE DE COLISAGE

+ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE
.
+ORIGINAL CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE
.
+ORIGINAL CERTIFICAT DE GARANTIE
.
+ORIGINAL NOTE DE POIDS
.
+ORIGINAL EUR1
.
+COPIE EXA
:47A:+INSTRUCTIONS POUR L'ENVOI DES DOCTS PAR COURRIER EXPRESS AERIEN
DHL OU SIMILAIRE EN 02 PLIS SEPARES AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
CITE DU 05 JUILLET BP N 15 BAB-EZZOUAR ALGER ALGERIE
.
+DANS LE CAS OU LES DOCUMENTS D'EXPEDITION VOUS SONT PRESENTES
AVEC DES DIVERGENCES AUX TERMES ET CONDITIONS DU CREDIT,
NOUS DEDOUIRONNONS MAX EUR 100,00
.
+DOCUMENTS SCANNES OU TRANSMIS PAR E-MAIL NON ACCEPTABLES
.
+LES ARTICLES: 14i , 18a IV ET 20C DES RUU 600 REVISION 2007 DE
LA CCI NE SONT PAS APPLICABLES
.
+POUR LE PAIEMENT NOUS ACCEPTONS LES DOCUMENTS TRANSMIS PAR
ATUBTRIS, DOCUMENTS ENVOYES PAR LE BENEFICIAIRE OU PAR UNE AUTRE
BANQUE NE SONT PAS ACCEPTABLES ET SERONT SYSTEMATIQUENT
RETOURNES A L'ENVOYEUR SANS RESPONSABILITE DE NOTRE PART DONT LES
FRAIS DE RETOUR DE CES DOCUMENTS SERONT A LA CHARGE DU
BENEFICIAIRE
.
+LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE ETABLIS EN FRANCAIS ET OU EN ANGLAIS
.
+TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT COMPORTER LES REFERENCES DE LA L/C
CITES AU CHAMP 20
.
+LES FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES DOIVENT INDIQUER LE MONTANT
DU FRET CFR SEPAREMENT
:71D:FRAIS HORS D'ALGERIE Y COMPRIS
LES FRAIS DE REMBOURSEMENT SONT A
LA CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME EN
CAS DE NON UTILISATION DU CREDIT OU
DE SON ANNULATION ARTICLE 37c DES
RUU 600 N'EST PAS APPLICABLE
:49:CONFIRM
:58A:ATUBTRIS
:53A:BHFBDEFF
:78:VOUS ETES AUTORISES A DEMANDER LE REMBOURSEMENT AUPRES DE
BHFBDEFF APRES RECEPTION DES DOCUMENTS RECONNUS CONFORMES A VOS

GUICHETS VALEUR 10 JOURS OUVRES SOUS AVIS DE SWIFT MT 754 NOUS
TENANT AVISE DE VOTRE ENVOI DES DOCUMENTS POUR COUVERTURE D'USAGE
QUI S'IMPOSE SANS FRAIS POUR NOUS

SALUTATIONS.
:57A:YAPITRIS

Annexe N°11

TEBPLAST PLASTIK
SANAYI VE TIC. A.Ş.
B.O.S.B. Bakırçılar Sanayi Sitesi
Sardunya Cad. No:16 Beylikdüzü / İST.
Tel:(0212) 875 11 75-76 Fax:875 31 72
Tic. Sic. No:143 Beylikdüzü V.D.:836 002 047P

Tebplast Plastik San.ve Tic.A.Ş.
B.O.S.B Bakırçılar San Sit. Sardunya Cad No:1
Beylikdüzü-İSTANBUL
Tel: 0212 875 11 75 / 76 Fax:0212 875 31 72
Beylikdüzü Vergi Dairesi 836 002 8478
İstanbul Ticaret Odası 148

SNC FROMAGERIE BOUDIAF NASSIM TO .
SNC GARDIENNE DES FROMAGERIES
11@ZONE D ACTIVITE D'INDUSTRIE AGRICOLE TIZI OUZOU
ALGERIE
NIF : 000915001719946
0606150047MM

INVOICE/FATURA

Invoice No : IHR2019000000006

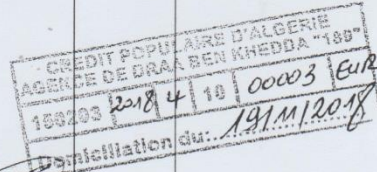
Invoice Date : 7.01.2019

Quantity Adet	Description Açıklama	Unit Price Birim Fiyatı	Total Price Toplam Fiyatı
171.000	PLASTIC CUP 200ML WITH IML(Barquette plastique 200ML WITH IML)	0,049135	8.402,0
171.000	PLASTIC LID 200ML WITH IML(Couvercle en plastique 200ML WITH IML)	0,040635	6.948,5
TOTAL CFR ALGER PRICE EUR			15.350,50

BANK DETAILS
YAPI KREDİ BANKASI A.Ş. (BEYLİKDÜZÜ BRANCH.)
SWIFT CODE : YAPITRISXXX
EURO ACCOUNT No : 45461309
IBAN NO : TR47 0006 7010 0000 0045 4613 09
Bank Adress:
MERKEZ MAH.KARAYOLU CAD.NO:23 34524 YAKUPLU/BEYLİKDÜZÜ/
İSTANBUL/TURKEY
TEL: +90212 8678400 FAX : +902123395289

L/C Number : 189D038CD126009 Date of Issue: 181127
Proforma No : 250918-1 Date : 25.09.2018
Custom tariff no : 3923.10.10.00.00
Payment Condition : letter of credit at sight
Document irrevocable.
Port of Loading : Ambarlı-Turkey Port of departure : Alger

THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN



[Handwritten signatures and stamps]

Annexe N°12

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

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----
Code Bureau..... : ALGER PORT
Regime Douanier..... : 1000 IMPORTATION DEF Date/heure : 2019-02-06 11:58
Annee/No.Declaration... : 2019-03105 Nbre.art..... : 0002

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----
Importateur/Exportateur Reel... : SNC
Zone D'Activite Lot N 15000
No. Identifiant fiscal..... : 000915004749948 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----
Domiciliation Bancaire : 150/203/2018/4/10/00003/EUR Incoterm : CFR
M./Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----
Rubrique Monnaie Montant Taux de change
PTFN..... : EUR 15 350,50 135,32660
Assurance..... :
Fret..... :
Autres frais..... :
Valeur en DA..... : DZD 2 077 330,90

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----
Fournisseur/Destinataire Reel : TEBPLAST PLASTIK SANAYI VESARDUNYA CAD NO 01 ISTANBUL
Declarant..... : OTMANI RACHIDBT 03 B5 NUMERO 03 RDC MO
No. Agrement..... : 1999/99408

----- PROVENANCE/DESTINATION -----
Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination
597 TURQUIE 597 TURQUIE

----- PARTIE MANIFESTE -----
No. Manifeste Date Nbre.colis Transport Poids Brut Type ded.
2019/222 19 27/01/2019 11 NICOLAS A 2900,00 GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----
Editer Le: 2019-02-10 14:17:19.060 Par.....


Chef Service
Commerce Extérieur
Mr GHANINE Mahdi

Annexe N°13

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
Direction des Services Etrangers
et du Contrôle des Changes

FORMULE 4
NIF: 000615004741111

PRELEVEMENT DE DEVICES
INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION
(Nom es et Adresse)

15023

A DONNEUR D'ORDRE

Nom: SNC PROMAGENCE BOUDIAF MASSIM ET CIE

Adresse: Zon d'Algeria YIN OUBOU Lot N° 140 W.T.O.
pour son compte (1)
pour le compte de (1)
Nationalité: ALGERIENNE

Nom: TEBPLAST résident (1)

Adresse: Bass Babreïlan Seney si surgwis non résident (1)

B NATURE DE L'OPERATION
et référence au répertoire de codification

392310000

GROUPES I: Achat de Marchandises
Pays d'origine des marchandises
TURQUIE

a) Importation CFR FRANCO DESTINATION
DEDOUANE

(1) Réglée après expédition
(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de domiciliation: 15023 2018 4100000 3 EUR

b) Autres (préciser la nature de l'opération):
Di. 19/10/2018

GROUPES II: Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)
Pays de résidence du créancier étranger
Précisions sur la nature de l'opération:

GROUPES III: Annulations de cessions antérieures
Pays de résidence du débiteur étranger initial:
(ou de destination des marchandises)

Référence à l'opération initiale de cession

2 DESTINE AU GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE.

E Cadre réservé à la Banque Centrale

D Bordereau N° de la formule

E N°

C EXECUTION DE L'ORDRE

1. Date de prélèvement sur le marché

2. Désignation de la devise

3. Cours appliqué

4. Montant de PRELEVEMENT sur le marché
15300,50 EUR

CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermediaire agréé ;

Mod. 400

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Listes des tableaux et figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale 02

Chapitre I : Notions sur la banque et le commerce extérieur

Introduction : 06

Section 1. Définition, missions et typologies de la banque 07

1. Définition de la banque et de l'établissement financier 07

1.1. Définition économique 07

1.2. Définition juridique..... 07

2. Missions et rôle de la banque 09

2.1. Missions de la banque 09

2.1.1. La collecte des ressources 09

2.1.2. La distribution des crédits 09

2.1.3. Les opérations financières 10

2.1.4. Les opérations de trésorerie 10

2.2. Le rôle de la banque..... 10

3. Typologies des banques 12

3.1. La banque centrale..... 12

3.2. Banque Commerciale..... 12

3.3. Banque d'investissement 13

3.4. Banque d'Affaires 13

3.5. Banque de dépôt 13

Section 2. Évolution du système bancaire algérien 14

1. La création du système bancaire Algérien de 1962 à 1970 14

2. Le système bancaire algérien avant la grande réforme de 1970 à 1989 15

2.1. Les réformes des années 70 15

2.2. Les réformes des années 80 16

2.2.1. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).....16

2.2.2. La Banque de Développement Local (BDL), 16

3. Le système bancaire algérien après la grande réforme de 90..... 16

3.1. Pour le privé national 17

3.2. Pour le privé étranger 18

4. Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit. . 18

4.1. Le conseil de l'administration de la banque d'Algérie 18

4.2. Le conseil de la monnaie et de crédit 19

4.2.1. Au niveau des missions : 19

4.2.2. Au niveau de la composition : 19

5. Adoption de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit (O.M.C)	19
6. L'ordonnance N° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et le crédit	20
Section 3. Présentation du commerce extérieur	22
1. Définition du commerce extérieur et de ses opérations	22
1.1. L'importation	22
1.2. L'exportation.....	22
2. Analyse organisationnelle des échanges internationaux	22
2.1. L'organisation Mondiale du Commerce (OMC)	23
2.2. La chambre de commerce international (CCI).....	23
2.3. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).....	24
2.4. L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE)	24
2.5. Le Fond Monétaire International (FMI)	24
2.6. La banque mondiale (BM)	24
2.7. La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD)	
3. Le fonctionnement du commerce extérieur	25
3.1. Les contrats de commerce extérieur	25
3.1.1. Définition du contrat de commerce extérieur	25
3.1.2. La forme du contrat.....	25
3.1.2.1. Clauses commerciales	25
3.1.2.2. Clauses financières	25
3.1.2.3. Clauses juridiques	25
3.2. Les documents de prix.....	26
3.2.1. La facture pro forma :	26
3.2.2. La facture définitive (commerciale) :	26
3.2.3. La facture consulaire :	26
3.2.4. La note de frais :	26
3.3. Les documents de transport.....	26
3.3.1. Le connaissement maritime (bill of lading).....	26
3.3.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA)	27
3.3.3. La Lettre de Voiture Internationale (CIM) :	27
3.3.4. La Lettre de Transport Routier (LTR)	27
3.3.5. Le récépissé postal	27
3.4. Les documents d'assurance	28
3.4.1. La police au voyage.....	28
3.4.2. La police flottante ou d'abonnement	28
3.5. Les documents douaniers	28
3.6. Les documents annexes.....	29
3.6.1. Note de poids	29
3.6.2. Le certificat d'origine	29
3.6.3. Certificat de poids	29
3.6.4. Le certificat d'analyse	29

3.6.5. Le certificat sanitaire.....	29
3.6.6. Certificat vétérinaire	29
3.6.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique	29
4. Les termes de ventes (INCOTERMS).....	30
4.1. Définition des INCOTERMS	30
4.2. Le rôle des incoterms.....	30
4.2.1. La Première fonction :	30
4.2.2. La deuxième fonction :	30
4.2.3. La troisième fonction :	30
4.3. Structure des incoterms	30
4.4. Les différents modes de classement des incoterms	31
4.4.1. Le classement selon le type de vente.....	31
4.4.1.1. Les ventes au départ :	31
4.4.1.2. Les ventes à l'arrivée :	31
4.4.2. Le classement par « famille	31
4.4.2.1. La famille des « F » :	31
4.4.2.2. La famille des « C » :	31
4.4.2.3. La famille des « D » :	31
4.4.3. Le classement par mode de transport	32
5. La pré-domiciliation et la domiciliation	32
5.1. La Pré-Domiciliation.....	32
5.2. La Domiciliation.....	33
5.2.1. Définition de la Domiciliation.....	33
5.2.2. Traitement pratique de la domiciliation des importations	33
5.2.2.1. Ouverture du dossier de domiciliation	34
Gestion du dossier de domiciliation	35
5.2.2.2. Apurement du dossier de domiciliation	35
Conclusion	36

Chapitre II : le financement des opérations du commerce extérieur

Introduction.....	38
--------------------------	-----------

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international	39
---	-----------

1. Les instruments de paiements à l'international.....	39
---	-----------

1.1. Le chèque	39
-----------------------------	-----------

1.1.1. Les types de chèque	39
---	-----------

1.1.1.1. Le chèque d'entreprise :	39
---	----

1.1.1.2. Le chèque de banque :	39
--------------------------------------	----

1.1.1.3. Le chèque de voyage :	40
--------------------------------------	----

1.1.1.4. Le chèque certifié :	40
-------------------------------------	----

1.1.1.5. Le chèque visé :	40
---------------------------------	----

1.1.1.6. La lettre-chèque :	40
-----------------------------------	----

1.1.1.7. Le chèque de retrait :	40
1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque	40
1.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque	41
1.2. Le virement international	41
1.2.1. Les types de virement international	41
1.2.1.1. Le virement par courrier :	41
1.2.1.2. Le virement par télex :	41
1.2.1.3. Le virement par réseau Swift (society for World wide Interbank Financial télécommunication) :	42
1.2.2. Les avantages et les inconvénients du virement international	42
1.3. La lettre de change (bill of exchange) (B/L)	4
1.3.1. Les mentions obligatoires	43
1.3.2. Les avantages et les inconvénients de lettre de change	43
1.3.3. Les différents types de la lettre de change	44
1.3.3.1. Traite protestable :	44
1.3.3.2. Traite « sans frais » :	44
1.4. Le billet à ordre (promissory note)	44
1.4.1. Les mentions obligatoires	44
1.4.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	45
Section 02. Les techniques de paiements à l'international	46
1. L'encaissement simple (transfert libre)	46
1.1. Définition	46
1.2. Cadre réglementaire	46
1.3. Déroulement de l'opération	47
1.4. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple	47
1.4.1. Avantages	47
1.4.2. Inconvénients	48
2. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)	48
2.1. Définition	48
2.1.1. Documents commerciaux	49
2.1.2. Documents financiers	49
2.2. Cadre Règlementaire de la remise documentaire	49
2.3. Les intervenants	49
2.3.1. Le donneur d'ordre	49
2.3.2. La banque remettante	49
2.3.3. La banque chargée de l'encaissement	49
2.3.4. La banque présentatrice : (banque de l'acheteur)	50
2.3.5. Le tiré	50
2.4. Formes de réalisation	50
2.4.1. Document contre paiement (D/P)	50
2.4.2. Documents contre acceptation (D/A)	50

2.4.3. Document contre acceptation et aval (garantie, caution)	50
2.5. Les caractéristiques d'une remise documentaire	50
2.6. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :	51
2.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	53
2.7.1. Les avantages de la remise documentaire	53
2.7.1.1. Pour l'importateur	53
2.7.1.2. Pour l'exportateur	53
2.7.1.3. Pour la banque	53
2.7.2. Les inconvénients de la remise documentaire	54
2.7.2.1. Pour l'importateur	54
2.7.2.2. Pour l'exportateur	54
3. Crédit documentaire (Credoc)	54
3.1. Définition	55
3.2. Cadre règlementaire	55
3.3. Les intervenants	55
3.3.1. Le donneur d'ordre	55
3.3.2. La banque émettrice	56
3.3.3. La banque notificatrice	56
3.3.4. Le bénéficiaire	56
3.4. Les différentes formes de crédit documentaire	56
3.4.1. Selon le critère de sécurité	56
3.4.1.1. Le crédit documentaire révocable	56
3.4.1.2. Le crédit documentaire irrévocable	57
3.4.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	57
3.4.2. Selon le critère Modes de réalisation	57
3.4.2.1. Le crédit réalisable par paiement à vue	57
3.4.2.2. Le crédit réalisable par paiement différé	58
3.4.2.3. Le crédit réalisable par acceptation de traite	58
3.4.2.4. Le crédit réalisable par négociation	58
3.4.3. Selon le critère de financement	58
3.4.3.1. Crédit documentaire revolving	58
3.4.3.2. Le crédit documentaire transférable	59
3.4.3.3. Le crédit RED Clause	59
3.4.3.4. Le crédit documentaire adossé ou back to back	59
3.5. Les caractéristiques du crédit documentaire	59
3.5.1. Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :	59
3.5.2. Le Cadre juridique selon Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires	60
3.6. Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire	60
3.7. Avantages et inconvénients des crédits documentaires	62
3.7.1. Les avantages du crédit documentaire	62
3.7.1.1. Pour l'importateur	62
3.7.1.2. Pour l'exportateur	63

3.7.1.3. Pour la banque	63
3.7.2. Les Inconvénients du crédit documentaire	63
3.7.2.1. Pour l'importateur	63
3.7.2.2. Pour l'exportateur	63

Section 03 : les techniques de financement à l'international..... 64

1. Les techniques de financement à court terme.....	64
1.1. Le crédit de préfinancement	64
1.1.1. Définition	65
1.1.1.1. Le crédit de préfinancement Général	65
1.1.1.2. Le crédit de préfinancement spécialisé	65
1.1.2. Caractéristiques	65
1.1.3. Avantages et inconvénients	65
1.2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger.....	66
1.2.1. Définition	66
1.2.2. Caractéristiques	66
1.2.3. Procédure.....	67
1.2.3.1. Avantages et inconvénients.....	67
1.3. Les avances en devises	67
1.3.1. Définition	67
1.3.2. Caractéristiques	68
1.3.3. Déroulement de l'opération	68
1.3.4. Avantages et inconvénients	68
1.4. L'affacturage	69
1.4.1. Définition	69
1.4.2. Caractéristiques	69
1.4.3. Déroulement	70
1.4.4. Avantages et inconvénients	71
2. Les techniques de financement à moyen et long terme.....	72
2.1. Le crédit fournisseur	72
2.1.1. Définition	72
2.1.2. Caractéristiques	72
2.1.3. Déroulement	73
2.1.4. Avantages et inconvénients	73
2.2. Le crédit acheteur	75
2.2.1. Définition	75
2.2.1.1. Un contrat commercial,	75
2.2.1.2. Un contrat financier	75
2.2.2. Procédure	76
2.2.3. Avantages et inconvénients	77
2.3. Le crédit-bail international (le leasing).....	78
2.3.1. Définition	78

2.3.2. Déroulement	78
2.3.3. Avantages et inconvénients	79
2.4. Forfaitage (forfaiting)	80
2.4.1. Déroulement	81
2.4.1.1. La Négociation	81
2.4.1.2. La réalisation	81
2.4.2. Avantages et inconvénients	82
2.5. La confirmation de commande	84
2.5.1. Définition	84
2.5.2. Caractéristiques	84
2.5.3. Procédure	84
2.5.4. Avantages et inconvénients	85
2.6. Le crédit financier	85
2.6.1. Définition	85
2.6.2. Caractéristiques	86
2.6.3. Avantages et inconvénients	86
Conclusion	87

Chapitre III : Etude d'une opération d'importation par Credoc au sein du CPA

Introduction	89
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	90
1. Présentation de la Banque Crédit Populaire D'Algérie (CPA)	90
2. L'historique de crédit populaire d'Algérie	90
3. La répartition des responsabilités du CPA de Draa Ben Khedda	92
3.1. Le directeur de l'agence	92
3.2. Le directeur adjoint	93
3.3. Le secrétariat de direction	93
3.4. Le service caisse	93
3.4.1. Le front office (F O)	93
3.4.2. Le back office (B O)	93
3.5. Le service des opérations du commerce extérieur	94
3.6. Le service crédit	94
3.7. Le service contrôle et administratif	94
Section 02. Rôle et organisation du service commerce extérieur..	95
1. Organisation de service étranger	95
1.1. Section Domiciliation, transferts et rapatriements libres et directs..	96
1.2. Section CREDOC / REMDOC :	96
1.3. Section Gestion des contrats.....	96
2. Les Relations du service étranger	97
2.1. Relations internes :	97

2.1.1. Relations hiérarchiques :	97
2.1.2. Relations fonctionnelles	97
2.2. Relations externes	97
Section 03. Étude d'une opération d'importation au sein du CPA de DBK.....	99
1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire	99
1.1. Présentation du contrat commercial	99
1.2. La pré-domiciliation	99
1.3. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau du CPA, agence 189.	100
1.3.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	101
1.3.2. La constitution de la commission de domiciliation	101
1.4. L'ouverture du crédit documentaire import	102
1.4.1. Pour l'importateur	102
1.4.2. Pour le banquier	103
1.5. La comptabilisation	104
1.5.1. Les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire (voir annexe 09).....	104
1.5.2. Interprétation	105
1.6. Émission du crédit documentaire.....	105
1.7. La réalisation du Credoc.....	106
1.8. L'apurement du dossier de domiciliation	106
 Conclusion :	 109
Conclusion générale	111
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

Résumé

Le commerce extérieur ne doit pas être arrêté uniquement sur les deux contractants acheteurs vendeur, en effet l'institution bancaire est l'intermédiaire principal de toute la chaîne d'exportation, qu'il s'agisse du préfinancement, financement ou du paiement de l'opération. Il est véritable que bon nombre de techniques du commerce extérieur sécurisent les transactions à travers la garantie de l'importateur et de l'exportateur.

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support de paiement, les techniques de paiement englobent l'ensemble de ces instruments (le chèque, le virement international, les effets de commerce) et donc la sécurité de la transaction se base sur le choix de la technique de paiement (l'encaissement simple, la remise documentaire et le crédit documentaire).

Le crédit documentaire malgré son coût élevé et sa lourdeur administrative qui nécessite des forces en matière de maîtrise de la procédure, demeure la technique de paiement idéale dans les transactions internationales. En effet grâce à cette technique, l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies s'il respecte les exigences de son client. L'importateur compte à lui, est certain que la marchandise ainsi que les documents seront conformes aux exigences inscrites dans le contrat. Il doit donc choisir judicieusement les documents qu'il compte solliciter.

Les mots clés: commerce extérieur, banque, importation, paiement, crédit documentaire, remise documentaire.