

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion.
Département des sciences commerciales .



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Commerciales.
Spécialité : Finance et Commerce International.

Thème.

Remise documentaire et crédit documentaire : Etude comparative

Réalisé par :

- **TAREB AHMED.**
- **TCHALABI ABDERRAHIM.**

Encadré par : Mr *Hami Lounes*

Membres du jury :

Président : SADOUD Ahmed	MCB
Examineur : ZAROUKI Lounes	MAA
Rapporteur : HAMI Lounes	MAA
Co encadrant : CHALLAL Salim	

Année universitaire : 2023/ 2024

Remerciement

NOUS REMERCIONS DIEU LE TOUT PUISSANT DE NOUS AVOIR ACCORDÉ PUISSANCE ET LA FORCE POUR RÉALISER CE MODESTE TRAVAIL.

NOUS VOUDRIONS TOUT D'ABORD ADRESSER NOS REMERCIEMENTS AUX MEMBRES DE JURY MR LE PRÉSIDENT SADOUD AHMED AINSI QU'À MR ZAROUKI LOUNES ET À NOTRE PROMOTEUR, MR HAMI LOUNES, POUR SON AIDE ET SES CONSEILS PENDANT LA RÉALISATION DE CE TRAVAIL.

ON TIENT AUSSI À REMERCIER MR CHALLAL SALIM POUR SON ENCADREMENT ET SES APPORTS ET CORRECTIONS

NOTRE STAGE ÉTANT MENÉ À TERME, ON TIENT À REMERCIER MR A. IZOUINE POUR LA QUALITÉ DE SON ENCADREMENT FONDÉ SUR UN HAUT NIVEAU DE COMPÉTENCE, D'EXPÉRIENCE ET SUR UNE PÉDAGOGIE MODERNE. ENSUITE, NOUS ADRESSONS NOS REMERCIEMENTS LES PLUS RESPECTUEUX AUX MEMBRES DE LA BANQUE BADR AGENCE DE TIZI-OUZOU, ET PLUS

PARTICULIÈREMENT, POUR MONSIEUR LE DIRECTEUR DE NOUS AVOIR ACCUEILLI DANS LA BANQUE.

ET NOUS REMERCIONS TOUTES LES ENSEIGNANTS ET NOS CAMARADES DE NOTRE SPÉCIALITÉ FINANCE ET COMMERCE INTERNATIONAL, ET PRÉCISÉMENT LE CHEF DE SPÉCIALITÉ.

Dédicace :

JE DÉDIE CE TRAVAIL,

**À MES TRÈS CHERS ET ADMIRABLES PARENTS, TOUT
D'ABORD POUR AVOIR TOUJOURS ÉTÉ PRÉSENT ET SURTOUT POUR
LEUR INDÉFECTIBLE SOUTIEN TOUT AU LONG DE LA RÉALISATION
DE CE TRAVAIL DE FIN D'ÉTUDE**

A MES TRÈS CHERS FRÈRES MAYAS ET YANIS

**À MA GRAND-MÈRE, ET À MON ONCLE ALI ET ÇA FEMME LINDA
QUI SONT POUR MOI UNE FIERTÉ ET UNE SOURCE D'INSPIRATION.**

**À MES AMIS AZIZ, MASSI ET YUCEF, NABIL QUI ONT
TOUJOURS SU ÊTRE CETTE ÉPAULE DONT ON A BESOIN DANS LA
VIE, FAIZA ET TOUS CEUX QUI ONT PARTICIPÉ DE PRÈS OU DE LOIN
À CE PROJET DE FIN D'ÉTUDE.**

**À LA PERSONNE QUI M'A PORTÉ JOIE ET COURAGE TOUT AU LONG
DE MES PRÉPARATIONS LYNNA.**

**À MON AMI DE LONGUE DATE ET BRAS DROIT HICHAM
POUR SON SOUTIEN, SON OPTIMISME ET SA PATIENCE
TOUT AU LONG DE NOTRE CURSUS.**

**ENFIN, JE DÉDIE CE TRAVAIL À TOUS MES AMIS PROCHES QUI ONT
PARTAGÉ UNE TABLE D'ÉCOLE AVEC MOI.**

HMIDOU

**C'EST AVEC GRANDE PLAISIR QUE JE DÉDIE CE MODESTE
TRAVAIL :**

A L'ÊTRE LE PLUS CHER DE MA VIE, MA MÈRE.

A CELUI QUI M'A FAIT DE MOI UN HOMME, MON PÈRE.

A MES CHERS FRÈRES ET SŒURS.

A TOUTE PERSONNE QUI OCCUPE UNE PLACE DANS MON CŒUR

HICHAM

Sommaire :

<i>Introduction générale</i>	01
<i>Chapitre 01 : Aperçu sur le commerce extérieur et sur le secteur bancaire en Algérie</i>	03
<i>Section 01 : Généralités sur le commerce international</i>	03
<i>Section 02 : Evolution du commerce international / cas de l'Algérie</i>	12
<i>Section 03 : Evolution du secteur bancaire face au commerce international en Algérie</i> .	22
<i>Chapitre II : Les instruments et les techniques de paiement à l'international</i>	25
<i>Section 01 : Les différentes techniques de paiement à l'international</i>	25
<i>Section 02 : Le crédit documentaire</i>	30
<i>Section 03 : La remise documentaire</i>	38
<i>Chapitre III : Etudes comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire</i>	44
<i>Section 01 : Présentation de l'organisation d'accueil (BADR)</i>	44
<i>Section 02 : Déroulement des opérations de crédit documentaire et la remise documentaire</i>	51
<i>Section 03 : Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire</i> ...	61
<i>Conclusion Générale</i>	70
<i>Annexe</i>	71
Bibliographie	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Table des matières	

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

Le commerce international est sorti de l'autarcie vers un système de libre-échange grâce à la mondialisation. Cela répond au besoin des hommes d'échanger au-delà des frontières géographiques, d'expédier des biens dans le monde entier et de se procurer des produits manquants localement. Les différentes théories du commerce international ont d'abord permis son évolution, puis sa justification au fil du temps. Elles convergent toutes vers un point : aucun pays ne peut survivre en autarcie, d'où la nécessité du commerce extérieur.

Afin de garantir la sécurité des transactions commerciales internationales, plusieurs techniques de paiement ont été développées et ont évolué. En effet, ces transactions comportent des risques, comme le risque de change ou d'autres risques liés aux paiements et à leur réalisation. Pour permettre le bon déroulement de ces opérations en toute sécurité, les banques ont mis à la disposition de leurs clients des techniques de paiement offrant une sécurité optimale, notamment pour se prémunir contre les risques de non-paiement. Parmi les techniques les plus utilisées et considérées comme les plus sûres, on peut citer le crédit documentaire et la remise documentaire.

Les moyens de règlement utilisés dans le commerce international sont nombreux et diversifiés. Le choix de l'un ou l'autre dépend de la confiance mutuelle entre le vendeur et l'acheteur, ainsi que de la nature des échanges : caractéristiques du produit, son prix, sa compétitivité, les conditions commerciales et financières de la transaction, le rapport de force entre les entreprises, et le risque pays de l'importateur.

Les opérateurs du commerce international doivent donc choisir l'instrument et la technique de paiement les plus adaptés parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes. Ces différentes options n'offrent pas les mêmes garanties de sécurité pour l'exportateur, dont le principal souci est de se faire payer par ses clients ou de se faire livrer par les vendeurs.

A son rôle l'importateur souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, idéalement après la livraison. De son côté, l'exportateur veut vendre à un prix bénéficiaire et n'expédier la marchandise qu'après encaissement du paiement de l'acheteur. Il cherche donc une solution qui lui offre le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. Cependant, en raison de certaines contraintes commerciales, l'exportateur n'a souvent pas une position de force suffisante pour imposer ses conditions de paiement. Néanmoins, il se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose.

À l'importation, l'acheteur dispose également de plusieurs instruments et techniques de paiement, dont l'utilisation suit les mêmes exigences que pour l'exportation.

INTRODUCTION GENERALE

Parmi les techniques de paiement souvent utilisées dans les opérations d'import-export en Algérie, le crédit documentaire et la remise documentaire revêtent une importance particulière. C'est ce qui nous a motivés à choisir ces deux techniques comme sujet d'étude comparative, afin de mieux les comprendre et de répondre à la question suivante : **Quels sont les éléments qui constituent des différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire ?**

Pour mieux cerner cette problématique, nous avons jugé pertinent de la décliner en sous-questions, à savoir :

- Quel est le fonctionnement du commerce extérieur ?
- Quelles sont les différentes techniques de paiement réglementaires à l'international et quels sont leurs avantages et inconvénients ?
- Comment distinguer les différences entre le crédit documentaire et la remise documentaire ?

Pour mener à bien notre projet et cerner la problématique, nous avons adopté une démarche méthodologique faisant appel à de multiples sources d'information. Cela s'est traduit par une recherche documentaire approfondie, combinant l'étude d'ouvrages, d'articles scientifiques, de rapports, ainsi que l'analyse de ressources en ligne et de données statistiques pertinentes.

Cette approche diversifiée nous a permis de rassembler un corpus de données solide et fiable, sur lequel nous nous sommes appuyés pour construire notre réflexion et nos analyses. Nous avons également mené des entretiens avec des spécialistes en financement des opérations de commerce extérieur à la banque BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou.

Cette méthodologie nous a permis de diviser notre travail de recherche en 3 chapitres, eux-mêmes subdivisés en 3 sections. Dans un premier temps, nous traiterons des aspects du commerce international et de l'évolution du commerce international ainsi que du secteur bancaire en Algérie. Ensuite, nous aborderons les différentes techniques de paiement à l'international, en mettant l'accent sur le crédit documentaire et la remise documentaire. Enfin, nous analyserons les différences fondamentales entre ces deux techniques.

CHAPITRE 01 : APPERCU SUR LE COMMERCE EXTERIEUR ET LE SECTEUR BANCAIRE EN ALGERIE

L'Algérie, riche de ses ressources naturelles et de sa position géographique stratégique, joue un rôle notable dans le commerce extérieur, avec des relations commerciales diversifiées et en constante évolution. Ce chapitre se propose d'offrir un aperçu détaillé du commerce extérieur et du secteur bancaire en Algérie, en examinant les dynamiques économiques et les politiques gouvernementales qui influencent ces domaines. Nous aborderons l'évolution du commerce international algérien après avoir traité l'évolution du commerce extérieur d'une manière générale, en mettant en lumière les concepts de base du commerce international. Par ailleurs, nous analyserons le rôle crucial du secteur bancaire dans le soutien et la facilitation des échanges commerciaux.

Section 01 : Généralités sur le commerce international

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges de biens, de services, de capitaux et de technologies entre les différents pays du monde. Il repose sur plusieurs concepts fondamentaux, parmi lesquels figurent la mondialisation, la balance commerciale, les avantages comparatifs et les barrières commerciales.

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et services sur la scène internationale. Le commerce international désigne l'ensemble des échanges effectués entre les différentes nations, il est constitué par deux opérations : importation et exportation voici donc les concepts liés au commerce international

1.1. L'importation

Une opération d'importation désigne le transfert de biens et services produits en dehors du territoire national vers l'intérieur de ce même pays. Ces importations servent à combler des besoins domestiques lorsque la production interne est insuffisante ou lorsque certains produits n'existent pas sur le marché local. Elles peuvent également constituer des matières premières destinées à être transformées et réexportées par la suite.

Les importations représentent donc un complément de ressources pour la production intérieure. Elles permettent aux entreprises et aux consommateurs d'avoir accès à une plus grande diversité de biens et services, parfois à des coûts plus avantageux que ceux des produits nationaux.

La valeur des importations est fixée selon les incoterms choisis, c'est-à-dire les conditions de vente et de livraison convenues entre l'exportateur et l'importateur. Cela inclut notamment les frais de transport, d'assurance et de dédouanement.

Sur le plan de la balance commerciale, les importations sont enregistrées comme des sorties de capitaux, venant contrebalancer les entrées de capitaux générées par les exportations. Un excédent commercial se produit lorsque les exportations dépassent les importations, tandis qu'un déficit commercial indique que les importations sont supérieures aux exportations.

Les gouvernements peuvent réguler le niveau des importations à l'aide de mesures telles que des droits de douane ou des quotas, afin de protéger les industries nationales de la concurrence étrangère. Cependant, un certain degré d'ouverture aux importations est souvent considéré comme bénéfique à long terme pour stimuler la compétitivité et l'innovation.¹

1.1.1. Les type d'importations

Nous noterons trois types d'importations :

1.1.1.1. Importations à finalité d'investissement

Lorsque l'entreprise a besoin de renouveler ou de compléter son outil de production, elle peut avoir recours à l'importation d'équipements et d'accessoires. C'est le cas par exemple lorsqu'elle doit se procurer un ensemble d'appareils électriques, de pièces détachées ou encore procéder à la rénovation de ses équipements de maintenance. Dans ce contexte, l'entreprise importe les produits nécessaires à sa propre production et à son développement futur.

Ces importations d'investissement visent à moderniser et à optimiser le parc d'équipements de l'entreprise. Elles lui permettent d'améliorer ses capacités de production, sa productivité et sa compétitivité sur le marché. En renouvelant et en complétant ses outils de travail grâce à ces importations, l'entreprise se donne les moyens de rester performante et de poursuivre son expansion.

L'importation d'équipements, de pièces de rechange et d'accessoires constitue donc un levier stratégique pour l'entreprise, lui permettant d'investir dans son outil de production et de soutenir son développement à long terme. C'est un type d'importation essentiel pour maintenir la compétitivité de l'entreprise sur son marché.

1.1.1.2. Importation des matières premières complémentaires

¹Panet-Raymond A, Robichaud D, « Le commerce international, Une approche nord-américaine » édition la chenelière, 2005, P 11.

L'importation de matières premières complémentaires désigne l'achat, par une entreprise, de produits intermédiaires ou de composants provenant de l'étranger, dans le but de les utiliser pour finaliser ses propres produits, ce type d'importation intervient lorsque certaines matières premières ou pièces nécessaires à l'achèvement des produits de l'entreprise ne sont pas disponibles sur le marché national, ou lorsque ces éléments importés s'avèrent plus compétitifs en termes de coût ou de qualité par rapport aux approvisionnements locaux.

1.1.1.3. Importation pour le commerce

L'importation pour le commerce désigne l'achat, par une entreprise, de produits finis destinés à être revendus en l'état aux consommateurs, sans subir de transformation supplémentaire, ce type d'importation vise à enrichir l'offre de produits sur le marché intérieur et à répondre aux attentes des consommateurs en leur donnant accès à une plus grande variété de biens.

1.2. L'exportation

Les opérations d'exportation constituent une dimension essentielle du commerce international. Elles désignent la vente de biens ou de services produits au niveau national vers d'autres pays. Lorsqu'un pays dispose d'un surplus de production, il va chercher à écouler ce surplus sur les marchés étrangers, afin de générer des revenus supplémentaires.

L'exportation permet ainsi aux entreprises nationales d'accéder à de nouveaux débouchés en ciblant des marchés étrangers, en vendant leurs produits hors des frontières, elles peuvent diversifier leurs sources de revenus et améliorer leur rentabilité. Pour le pays, les exportations entraînent un rapatriement de devises étrangères, contribuant ainsi à l'équilibre de sa balance commerciale.

La valeur des exportations est calculée selon l'incoterm choisi, c'est-à-dire les conditions de vente et de livraison convenues entre l'exportateur et l'importateur. Cela inclut notamment les frais de transport, d'assurance et de dédouanement. L'évaluation précise de ces différents coûts permet de fixer le prix final des produits exportés. Au-delà de leur dimension commerciale, les exportations revêtent également un enjeu stratégique pour les pays. Elles leur permettent de gagner en parts de marché à l'international, de renforcer leur compétitivité économique et de promouvoir leurs spécialités nationales. C'est pourquoi de nombreux

gouvernements mettent en place des politiques de soutien et d'encouragement des activités d'exportation².

1.2.1. Les type d'exportations

Nous constatons 5 types d'exportations³ :

1.2.1.1. L'exportation directe

Plutôt que de passer par des intermédiaires les acheteurs étrangers traitent directement avec les vendeurs, cette technique permet de faire des bénéfices élevés cependant elle entraîne des investissements et des risques importants.

1.2.1.2. L'exportation indirecte

Le fait d'exporter une partie de sa production est considéré comme le moyen le plus simple pour un fabricant d'avoir accès à un marché étranger. Une modification marginale de sa gamme et de son organisation, de ses investissements et de ses objectifs est nécessaire. L'avantage de cette méthode indirecte est qu'elle requiert moins d'investissements car l'entreprise n'a pas à mettre en place une force de vente à l'étranger.

1.2.1.3. L'exportation contrôlée

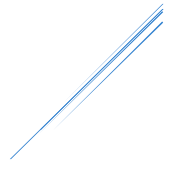
Dans ce cas l'exportateur a la maîtrise complète de la commercialisation et les risques connexes lui sont aussi pesés. Cette alternative permet à l'entreprise exportatrice une meilleure connaissance du marché et la détention des réseaux de communication à caractère stable et l'exploitation totale des bénéfices qui lui reviennent. Toutefois, l'exportation contrôlée génère des placements financiers de départs élevés et exige une expertise notable en matière de processus d'export.

1.2.1.4. L'exportation sous-traitée

Cette alternative se caractérise par des risques limités et des investissements réduits. Elle consiste à avoir recours aux intermédiaires habilités à assurer l'introduction des entreprises exportatrices sur le marché d'export. Néanmoins, cette sous-traitance se distingue par une absence de la maîtrise de la politique commerciale et par un manque d'information, aussi bien quantitatif que qualitatif.

²M. Darbelet, L. Izard, M. Scaramuzza, "L'essentiel sur le management", FOUCHER, 5ème édition, Paris, 2006, P 464

³CHALLAL Salim, LOUNI Malik, 'Exportations des produits agroalimentaires en Algérie : cas des produits CEVITAL, P 17-18.



1.2.1.5. L'exportation concertée

Elle consiste à faire des partenariats avec d'autres sociétés d'une même ou différentes nationalités. Cela signifie que les risques, les charges, les ressources, le savoir-faire, les contacts et les activités sont partagés. Toutefois les risques d'entraîner des problèmes de compréhension dus aux différences culturelles et linguistiques sont élevés et la maîtrise de la politique demeure partielle.

1.2.2. Les facteurs relatifs à une opération commerciale internationale

Lorsqu'une opération d'exportation ou d'importation est effectuée, un certain nombre de facteurs doivent être pris en considération, que ce soit pour une marchandise ou un service.

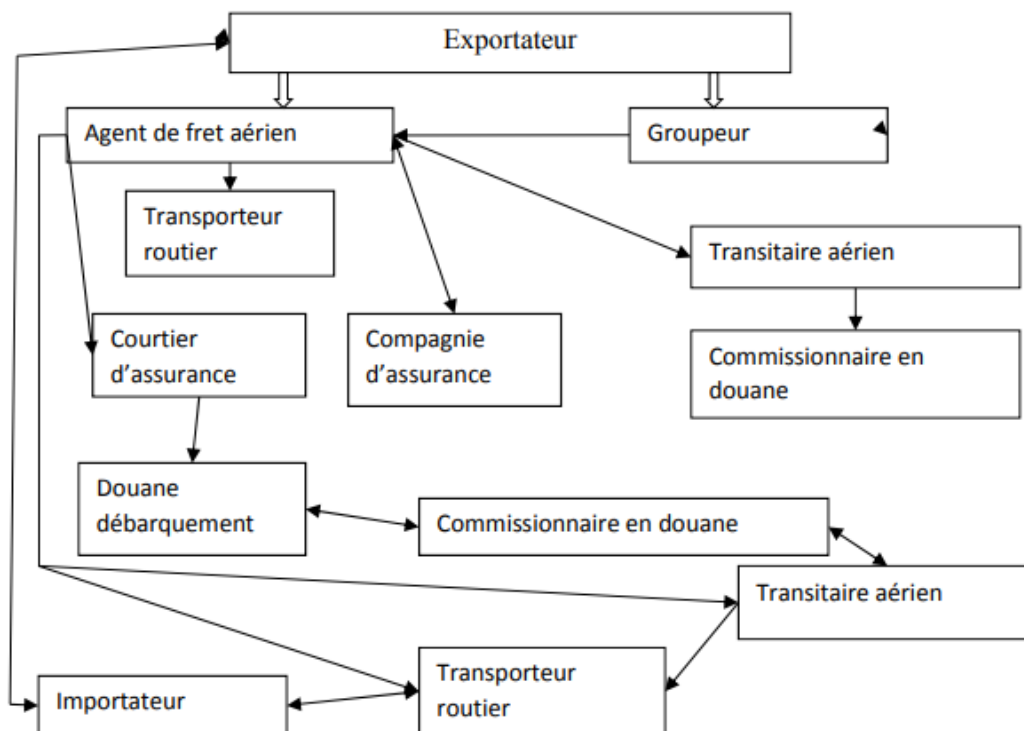
Les principaux éléments à prendre en compte lors d'une transaction d'exportation ou d'importation sont :

Les options relatives au mode de transport lors d'une opération d'import-export :

Le choix du mode de transport utilisé pour une opération d'exportation est basé sur plusieurs facteurs, notamment le type de marchandise à exporter, la distance à parcourir, les coûts associés et les délais de livraison souhaités. Quatre modes de transport principaux sont généralement utilisés, seuls ou de manière combinée :

- **Le transport routier** : Ce mode de transport est souvent utilisé pour acheminer les marchandises vers un autre moyen de transport. Il s'agit d'une activité réglementée de transport terrestre, effectuée à l'aide d'automobiles, de véhicules utilitaires et de deux-roues.
- **Le transport ferroviaire** : Très répandu, le transport ferroviaire est un choix privilégié pour acheminer les marchandises destinées aux marchés outre-mer jusqu'au port maritime. Il est ensuite utilisé pour le transport du port d'arrivée jusqu'à la destination finale.
- **Le transport aérien** : Les expéditions par voie aérienne sont généralement plus coûteuses que les autres modes de transport. Cependant, ce surcoût est compensé par la rapidité de livraison, ce qui en fait un choix intéressant pour certaines marchandises surtout lorsqu'il s'agit de marchandise périssable

Figure 01 : transport aérien



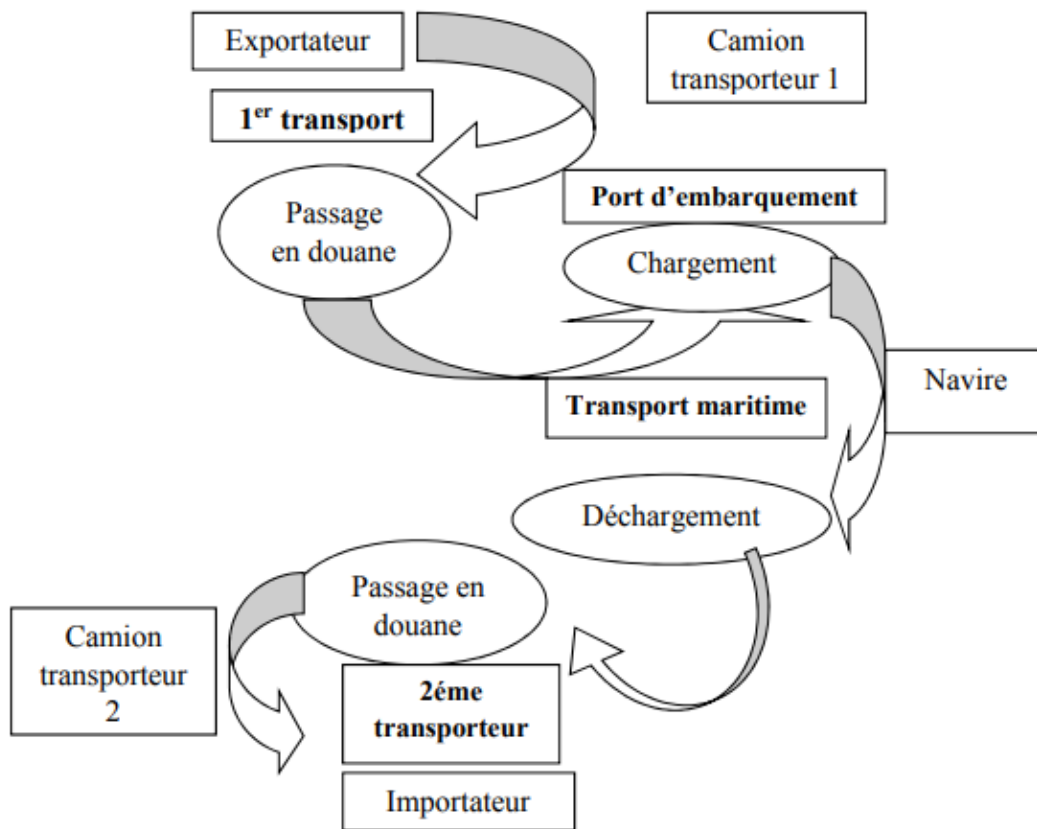
– Source : Rapport du transport aérien, FNAM, Rapport année 2016, édition 2017, P31.

- **Le transport maritime** : la voie maritime est particulièrement adapté pour le transport de marchandises de grande taille ainsi que de produits en vrac. Ce mode de transport permet d'acheminer les marchandises via de grands navires tels que les cargos polyvalents, les navires vraquiers, les navires chimiques ou encore les navires pétroliers.

Bien que les délais de livraison puissent être plus longs avec le transport maritime, ce mode présente de nombreux avantages :

- Capacité de transport élevée pour des volumes importants de marchandises
- Coûts généralement plus abordables que d'autres modes de transport, notamment sur de longues distances
- Possibilité de transporter une grande variété de produits, y compris les marchandises en vrac (matières premières, produits agricoles, etc.)
- Adaptabilité aux conteneurs standardisés facilitant la manutention et l'intermodalité

Figure 02 : Expédition par voie maritime



Source : Rapport du transport aérien, FNAM, Rapport année 2016, édition 2017, P31.

Le transport maritime joue donc un rôle essentiel dans la logistique des opérations d'exportation, notamment pour les marchandises volumineuses ou pondéreuses destinées aux marchés étrangers éloignés.

Pour maîtriser le concept du commerce international on doit mettre la lumière sur les éléments qui forment l'aspect.

1.3. La mondialisation

C'est le processus par lequel les économies et les marchés nationaux deviennent de plus en plus intégrés et interdépendants, facilitant ainsi le commerce international. Cette intégration est rendue possible par les progrès technologiques, la réduction des coûts de transport et de communication, ainsi que par des politiques de libéralisation économique mises en œuvre par de nombreux pays. La mondialisation permet aux entreprises d'accéder à de nouveaux marchés,

d'optimiser leurs chaînes de production et de réduire leurs coûts, mais elle peut également entraîner des défis, tels que la concurrence accrue et les délocalisations.⁴

1.4. La balance commerciale

C'est un autre concept clé du commerce international. Elle mesure la différence entre la valeur des exportations et celle des importations d'un pays sur une période donnée. Une balance commerciale positive (excédent commercial) indique que le pays exporte plus qu'il n'importe, tandis qu'une balance commerciale négative (déficit commercial) signifie le contraire. La balance commerciale est un indicateur important de la santé économique d'un pays et de sa compétitivité sur le marché mondial.

L'un des fondements théoriques du commerce international est le concept des avantages comparatifs, développé par l'économiste David Ricardo, selon cette théorie, même si un pays est moins efficace dans la production de tous les biens par rapport à un autre pays, il peut encore bénéficier du commerce international en se spécialisant dans la production des biens pour lesquels il a un avantage comparatif, c'est-à-dire ceux qu'il peut produire à un coût relativement moindre. Cette spécialisation permet aux pays d'optimiser l'utilisation de leurs ressources et d'augmenter la production mondiale totale.

Cependant, le commerce international n'est pas exempt de restrictions. Les barrières commerciales, telles que les tarifs douaniers, les quotas, et les normes réglementaires, sont des mesures mises en place par les gouvernements pour protéger les industries nationales contre la concurrence étrangère. Les tarifs douaniers sont des taxes imposées sur les importations, les quotas limitent la quantité de biens qui peuvent être importés, et les normes réglementaires peuvent inclure des exigences spécifiques concernant la qualité ou la sécurité des produits. Bien que ces mesures puissent soutenir certaines industries nationales, elles peuvent également entraîner des inefficacités économiques et des conflits commerciaux entre les nations.

Enfin, il est important de mentionner les accords commerciaux internationaux, qui jouent un rôle crucial dans la régulation du commerce mondial. Ces accords, tels que l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC), visent à réduire les barrières commerciales et à promouvoir un commerce plus libre et équitable. Ils établissent des règles et des normes que les pays membres doivent respecter, facilitant ainsi les échanges et résolvant les différends commerciaux.

⁴ <https://www.europarl.europa.eu/topics/fr/article/20190712STO56968/1-impact-de-la-mondialisation-sur-l-emploi-et-sur-l-ue>

Le commerce international est un moteur essentiel de la croissance économique mondiale. Il repose sur des principes théoriques et des mécanismes pratiques qui permettent aux pays de bénéficier de leurs avantages comparatifs, d'améliorer leur balance commerciale et de surmonter les barrières commerciales. Malgré les défis qu'il présente, le commerce international offre des opportunités considérables pour les entreprises et les économies du monde entier, favorisant ainsi le développement économique et le bien-être des populations.

1.5. La Douane

La douane est une agence gouvernementale chargée de la régulation et du contrôle des marchandises qui entrent et sortent d'un pays. Elle joue un rôle crucial dans le commerce international en assurant la perception des droits de douane, la protection des consommateurs et de l'industrie locale, et en prévenant les activités illégales comme la contrebande.⁵

1.5.1. Fonctions et Rôle des Douanes

- Contrôle des frontières : Les douanes inspectent les marchandises, les personnes et les véhicules pour garantir la conformité avec les lois nationales et internationales.
- Perception des droits de douane et taxes : Les douanes collectent les taxes sur les marchandises importées, contribuant ainsi aux revenus de l'État.
- Protection de la société et de l'environnement : Les douanes empêchent l'entrée de produits dangereux, contrefaits ou interdits, et protègent les ressources naturelles et la biodiversité.
- Mise en œuvre des politiques commerciales : Elles appliquent les quotas, restrictions, et autres mesures commerciales adoptées par le gouvernement et les accords internationaux.

1.5.2. Les Procédures Douanières

Déclaration douanière : Processus par lequel les importateurs et exportateurs déclarent les marchandises aux autorités douanières. La déclaration doit inclure des informations précises sur les marchandises, leur origine, leur valeur et leur destination.

Classification tarifaire : Utilisation du Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) pour attribuer des codes spécifiques à chaque produit.

Évaluation en douane : Détermination de la valeur en douane des marchandises pour calculer les droits et taxes applicables.

Inspection et contrôle : Vérification des marchandises et des documents pour s'assurer de leur conformité aux réglementations douanières.

⁵ Site web : [Organisation Mondiale des Douanes (OMD)] <http://www.wcoomd.org>

1.5.3 Réglementations et Accords Internationaux

Organisation Mondiale des Douanes (OMD) : L'OMD joue un rôle central dans la standardisation des procédures douanières et la promotion de la coopération entre les administrations douanières du monde entier.

- Accords de l'OMC : L'Accord de facilitation des échanges (AFE) de l'OMC vise à simplifier et harmoniser les procédures douanières pour faciliter le commerce international.

1.5.4. Technologies et Innovations dans les Douanes

Adoption des technologies de l'information pour automatiser et accélérer les procédures douanières, réduisant ainsi les délais et les coûts pour les entreprises, ainsi que Utilisation des outils d'analyse de données pour évaluer les risques et cibler les inspections, améliorant l'efficacité et la sécurité des opérations douanières.

1.5.5. Défis et Perspectives des Douanes

Modernisation des douanes : Besoin constant de moderniser les infrastructures et les processus pour s'adapter à l'évolution du commerce mondial.

Lutte contre la fraude et la contrebande : Renforcement des capacités et des technologies pour détecter et prévenir les activités illégales, assurant ainsi la sécurité des frontières et la protection de l'économie nationale.

Section 2 : Évolution du Commerce International / cas de l'Algérie

1. Analyse statistique des aspects de l'évolution du commerce international à travers le monde

L'origine du commerce international remonte à l'antiquité, où les premières routes commerciales, comme la route de la soie, facilitaient les échanges entre civilisations.

Durant le moyen âge, le commerce maritime prospère, notamment grâce aux villes-états italiennes. Avec les grandes découvertes des 15^{ème} et 16^{ème} siècles, les échanges mondiaux s'intensifient ouvrant de nouvelles routes commerciales entre les continents. La révolution industrielle du 19^{ème} siècle marque une nouvelle ère, favorisant la production de masse et le commerce à grande échelle. Aujourd'hui, la mondialisation et les avancées technologiques continuent de transformer le commerce international, le rendent plus rapide et plus interconnecté que jamais.

Le commerce international a connu une transformation spectaculaire au cours des dernières décennies, favorisée par des avancées technologiques, des accords commerciaux et une

mondialisation accrue. Cette évolution peut être examinée à travers plusieurs indicateurs clés tels que la croissance des échanges de biens et services, les flux d'investissements directs étrangers (IDE), et l'impact des politiques commerciales. Voici une analyse statistique de ces aspects.

1.1. Croissance des Échanges de Biens et Services

Grâce à la mondialisation les échanges des biens et des services ont évolué au fil du temps et la technologie a servi le commerce international d'une manière magistrale autant qu'en permettant de commander des biens au-delà des frontières, parmi ces évolutions nous constatons :

1.1.1. Volume des échanges :

Selon l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), le volume des échanges de marchandises a augmenté de manière significative, en 1950, les exportations mondiales s'élevaient à environ 60 milliards de dollars. En 2020, elles ont atteint environ 19 000 milliards de dollars, soit une augmentation de plus de 300 fois.⁶

La croissance moyenne annuelle du commerce mondial des marchandises était d'environ 7,5% entre 1948 et 2019.⁷

1.1.2. Part des Services dans le Commerce International :

- Le commerce des services a également augmenté, représentant environ 24% du total des exportations mondiales en 2020, contre 9% en 1970. Les services incluent des secteurs comme les technologies de l'information, les services financiers, et le tourisme.

1.1.3. Distribution Géographique :

- Les économies émergentes et en développement ont vu leur part dans le commerce mondial passer de 34% en 2000 à 48% en 2020. La Chine, en particulier, est devenue le premier exportateur mondial, passant de 4% des exportations mondiales en 2000 à 15% en 2020.

1.1.4 Flux d'Investissements Directs Étrangers (IDE)

a) Évolution des IDE

- Les IDE ont connu une croissance rapide, passant de 200 milliards de dollars en 1990 à près de 1 500 milliards de dollars en 2019. Malgré une chute en 2020 due à la pandémie de COVID-19, les flux d'IDE ont montré des signes de reprise en 2021.

⁶ OMC, Statistiques du commerce international, 2019

⁷ Banque mondiale, Données sur le commerce international

- Les IDE sortants des économies développées ont diminué en proportion des flux mondiaux, passant de 82% en 2000 à 58% en 2019, tandis que les économies en développement ont vu leur part augmenter.

b) Principaux Destinataires des IDE

- Les pays en développement, notamment en Asie, ont attiré une part croissante des IDE. La Chine et l'Inde figurent parmi les principaux récipiendaires, avec des IDE entrants de 149 milliards de dollars et 64 milliards de dollars respectivement en 2020.

1.2. Impact des Politiques Commerciales

1.2.1. Accords Commerciaux

Les accords commerciaux sont des ententes formelles entre deux ou plusieurs pays visant à faciliter les échanges de biens et de services. Ils établissent des règles communes pour le commerce international, réduisant ou éliminant les barrières tarifaires et non tarifaires. Ces accords peuvent inclure des dispositions sur les droits de douane, les quotas, les normes techniques et les pratiques commerciales équitables.⁸

- L'augmentation des accords de libre-échange (ALE) a favorisé l'expansion du commerce international. L'Accord États-Unis-Mexique-Canada (USMCA), l'Accord de Partenariat Trans pacifique (TPP), et la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECA) sont des exemples récents influençant positivement le commerce.
- Barrières Commerciales et Tarifs
- Malgré une tendance générale vers la libéralisation commerciale, certains pays ont réintroduit des barrières tarifaires et non tarifaires. Par exemple, les tensions commerciales entre les États-Unis et la Chine ont conduit à l'imposition de nouveaux tarifs douaniers, affectant les flux commerciaux.

1.2.2. Technologie et Logistique

La technologie et la logistique sont cruciales pour l'évolution du commerce international en améliorant l'efficacité et la rapidité des échanges. Les avancées technologiques, telles que les systèmes de gestion de la chaîne d'approvisionnement et l'automatisation, permettent une meilleure coordination et une réduction des coûts. De plus, les innovations en logistique, comme les conteneurs standardisés et les réseaux de transport sophistiqués, facilitent la

⁸« International Trade : Theory and Policy » de Paul Krugman et Maurice Obstfeld.

circulation des marchandises à travers le monde, rendant le commerce international plus accessible et compétitif.⁹

1. Digitalisation du Commerce

- La digitalisation et l'essor du commerce électronique ont transformé les modes de commerce. Le volume des ventes en ligne internationales a dépassé les 4 200 milliards de dollars en 2020, un bond par rapport aux 1 300 milliards de 2014.

- Les technologies comme la blockchain et l'intelligence artificielle améliorent la traçabilité et l'efficacité logistique, réduisant les coûts et les délais de livraison.

1.2.3 Infrastructures Logistiques

- Le développement des infrastructures logistiques, comme les ports et les réseaux de transport, a facilité les échanges internationaux. Les grands ports, tels que Shanghai et Rotterdam, traitent des volumes croissants de conteneurs, soutenant l'expansion du commerce.

2-Évolution du commerce international en Algérie

Autrefois, le commerce extérieur algérien était principalement axé sur les échanges de produits pétroliers avec la France. Cependant, au fil du temps, ce commerce s'est considérablement diversifié, cette évolution a été favorisée par la libéralisation du commerce extérieur et l'ouverture économique de l'Algérie. En effet, la position stratégique de l'Algérie, à la croisée de l'Europe développée, de l'Afrique et des pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), a accentué ce processus d'ouverture.

Ainsi, l'Algérie a pu développer de nouveaux partenariats commerciaux, diversifier ses exportations et ses importations au-delà des seuls hydrocarbures, contribuant à une meilleure intégration régionale et mondiale de son économie. Cependant, malgré cette diversification, les produits pétroliers restent encore prépondérants dans la structure des échanges extérieurs algériens. Un des défis majeurs est donc de poursuivre la diversification du commerce extérieur pour réduire cette dépendance aux matières premières.

Nous allons voir l'évolution du commerce extérieur en Algérie à travers différentes périodes :

2 .Evolution du commerce extérieur en Algérie

Depuis son indépendance a nos jours, l'Algérie a adopté des stratégies lui permettant de différencier sa production, nous allons suivre l'évolution de du commerce international entre ces deux périodes.

⁹« Le commerce international » de Jacques H. J. Bourrassa et Yvon Rabe.

2.1.1. Depuis l'indépendance jusqu'au milieu des années 1980

Après son indépendance, l'Algérie a adopté un modèle d'économie socialiste où le secteur public était prédominant et prioritaire. Dans ce cadre, le commerce extérieur était considéré comme un élément stratégique pour le développement du pays. L'État a donc mis en place une politique volontariste visant à contrôler et à limiter les échanges commerciaux avec l'étranger.

Cette politique de contrôle s'est notamment traduite par la mise en place d'un cadre réglementaire rigoureux en matière d'importations. En 1963, un décret a ainsi défini un système de contingentement des importations. D'un côté, certains produits ont été soumis à une réglementation spéciale, nécessitant des autorisations particulières pour pouvoir être importés. De l'autre, d'autres produits ont été assujettis à un régime de licences d'importation.¹⁰

L'objectif de ces mesures était double : d'une part, protéger la production nationale en limitant la concurrence étrangère ; d'autre part, favoriser l'équilibre de la balance commerciale du pays. L'État a donc mis en place un système de contrôle strict sur l'ensemble des opérations du commerce extérieur, y compris en termes de politique tarifaire.

Parallèlement, les exportations d'hydrocarbures, qui occupaient une place prépondérante dans le PIB et l'investissement national, ont connu une croissance importante durant cette période. Cependant, l'accès au commerce extérieur était presque exclusivement réservé au secteur public, au détriment des entreprises privées nationales.¹¹

Durant cette période de contrôle étatique du commerce extérieur, les exportations d'hydrocarbures ont connu une croissance exponentielle, occupant une place importante dans le PIB et l'investissement global du pays. Parallèlement, afin d'encourager la production locale, l'État a mis en place une politique réglementaire visant à contrôler les quantités de marchandises importées, cependant, cette politique n'était pas sans conséquences, car elle ne facilitait pas l'importation pour les entreprises privées nationales et bloquait totalement leur accès au commerce extérieur.

En 1974, un Programme Général d'Importation (PGI) a été instauré dans le but de libéraliser progressivement les exportations. Pour les importations, le secteur public bénéficiait d'autorisations globales (AGI), tandis que le secteur privé devait obtenir des licences délivrées par le ministère du Commerce.

¹⁰ <http://www.juristes-environnement.com/>

¹¹ https://unctad.org/system/files/official-document/aldcinf8_fr.pdf

Finalement, en 1978, l'État a détenu le monopole total du commerce extérieur, contrôlant à la fois les importations et les exportations de biens, fournitures et services.

2.1.2. Les années 1990 et l'ouverture de l'Algérie au commerce extérieur

Après une période marquée par le monopole de l'État sur le commerce extérieur, l'Algérie s'est engagée dans une série de réformes visant à mettre en place les mécanismes d'une économie de marché.

Ces réformes ont notamment consisté en l'instauration de la liberté des prix, la suppression du monopole étatique sur le commerce extérieur, ainsi que l'ouverture du capital de certaines entreprises publiques aux actionnaires privés, cette période a marqué un tournant dans la politique commerciale algérienne, rapprochant le pays des institutions internationales comme le Fonds monétaire international (FMI). Un plan d'ajustement structurel a ainsi été mis en œuvre, permettant de rétablir les équilibres macroéconomiques, d'améliorer la croissance du PIB et de dynamiser le secteur privé.¹²

La loi de finances complémentaire de 1990 a joué un rôle clé dans ce processus, en évoquant de nouvelles mesures visant à démonopoliser le commerce extérieur et à instaurer les modalités de financement du crédit documentaire.

Cette transition vers une plus grande libéralisation économique a ainsi ouvert la voie à une nouvelle phase d'évolution du commerce extérieur algérien

Le programme de libéralisation du commerce extérieur mis en place depuis 1994 s'appuie sur

- Toutes les restrictions à l'exportation se verront éliminées en dehors des quelques exceptions visant à protéger le patrimoine artistique, archéologique ou historique de l'État ;
- Le principe général de liberté d'importation pour tous les opérateurs économiques ;
- La continuité du monopole de l'État sur les exportations hors hydrocarbures et des produits mines.

Les pouvoirs publics ont adopté une nouvelle démarche visant la promotion des exportations hors hydrocarbures et cela afin de ne pas dépendre exclusivement des hydrocarbures qui représentent plus de 97% des recettes en devises du pays.

De son côté, la banque d'Algérie a publié en 1990 trois règlements n° 90/02 du 08/09/1990, 91/12 du 14/08/1991 et 91/13 du 14/08/1991, portant exclusivement sur les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales, sur la

¹² https://unctad.org/system/files/official-document/aldcinf8_fr.pdf

domiciliation des importations ainsi que la réglementation du financement des opérations d'exportations hors hydrocarbures. Mais aussi l'autorisation de l'installation des firmes étrangère ou nationales par la loi 90-16, par la circulaire 63 du 20 août 1990 et par le règlement 90-04 de la banque d'Algérie ¹³

L'évolution du commerce international en Algérie a été marquée par des transformations significatives au cours des dernières décennies

La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale algérienne ; mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière n'ont guère favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires. ». L'Algérie n'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier : Les paroles du ministre du commerce de l'époque, Mr Layachi YAKER : « L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenables. », expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profits.

La période allant de 1990 à 2005 est une phase riche en événements ; la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé les autorités algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier. Malgré ces efforts, l'économie algérienne reste fortement dépendante des hydrocarbures, qui représentent environ 95 % des exportations et une part significative des recettes budgétaires, cette dépendance a exposé l'Algérie à des défis économiques majeurs, notamment la baisse des prix du pétrole à partir de 2014, qui a entraîné une réduction drastique des revenus d'exportation et une pression accrue sur les finances publiques.

Pour faire face à ces défis, le gouvernement algérien a lancé plusieurs initiatives visant à diversifier l'économie et à promouvoir des secteurs non pétroliers tels que l'agriculture, le tourisme, et les industries manufacturières. Des efforts ont également été déployés pour améliorer l'infrastructure logistique et renforcer les capacités des ports et des aéroports, afin de faciliter les échanges commerciaux. De plus, l'Algérie a cherché à renforcer ses relations commerciales avec des partenaires africains dans le cadre de l'Accord de libre-échange

¹³ SEBTI F, « Sur l'origine des réformes économiques en Algérie et en Europe de l'Est. Une étude Comparative », Université Mentouri, Constantine, ALGERIE, 1999, P 12.

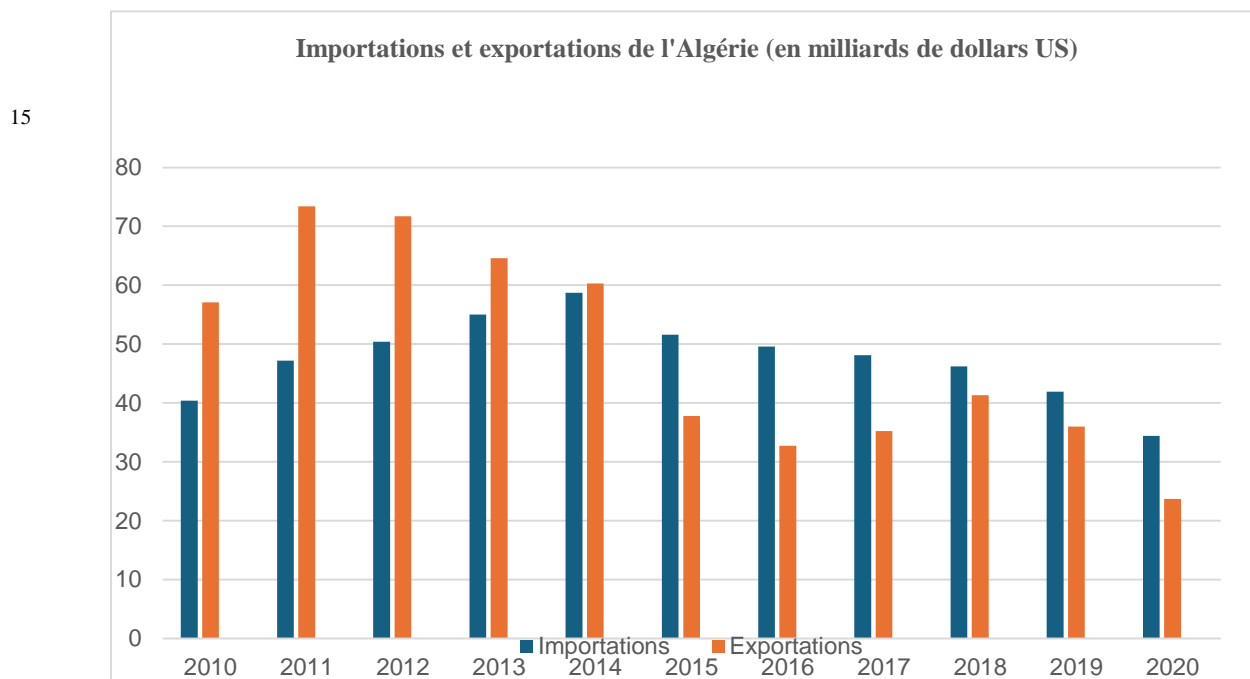
continental africain (ZLECAF), en vue de stimuler les échanges intra-africains et de réduire la dépendance vis-à-vis des marchés traditionnels.

En résumé, l'évolution du commerce international en Algérie a été caractérisée par une transition progressive d'une économie centralisée et dépendante des hydrocarbures vers une économie plus ouverte et diversifiée. Cependant, malgré les progrès réalisés, des défis structurels subsistent, nécessitant des réformes continues pour assurer une croissance économique durable et inclusive. Le succès de ces réformes dépendra de la capacité de l'Algérie à diversifier ses sources de revenus, à attirer des investissements étrangers, et à intégrer pleinement l'économie mondiale tout en renforçant la compétitivité de ses produits et services. Enfin l'évolution du commerce international reflète une complexité croissante et une interdépendance accrue des économies mondiales. La croissance spectaculaire des échanges de biens et services, l'augmentation des flux d'IDE, et l'impact des accords commerciaux illustrent cette transformation. Cependant, des défis subsistent, notamment les tensions géopolitiques et les barrières commerciales, qui peuvent influencer l'avenir du commerce mondial. Les avancées technologiques continueront de jouer un rôle crucial dans cette dynamique, façonnant les modes de commerce pour les années à venir.

2.1.3. Les années 2010 jusqu'à 2020

L'évolution des exportations et des importations de l'Algérie entre 2010 et 2020 illustre les défis économiques auxquels le pays a été confronté, notamment la dépendance excessive aux hydrocarbures et les impacts de la volatilité des prix du pétrole. La baisse des exportations a mis en évidence la vulnérabilité de l'économie algérienne aux chocs externes, tandis que la réduction des importations a montré les efforts du gouvernement pour adapter sa politique économique en réponse à une situation financière de plus en plus difficile. La pandémie de COVID-19 en 2020 a amplifié ces défis, marquant une année particulièrement difficile pour le commerce extérieur de l'Algérie.¹⁴

Figure 03 : données sur les importations et exportations de l'Algérie entre 2010 et 2020 (en milliards de dollars US)



Source : conçu par nous-même disponibles à partir des données de l'Organisation mondiale du commerce, qui fournissent des statistiques détaillées sur le commerce international des pays.

Importations

Les importations ont suivi une tendance différente mais également descendante. Elles ont augmenté progressivement de 40,4 milliards de dollars en 2010 à un sommet de 58,7 milliards de dollars en 2014. Cette augmentation reflète une forte demande intérieure et des politiques d'importation relativement libérales durant cette période. Cependant, après 2014, les importations ont commencé à diminuer, atteignant 34,4 milliards de dollars en 2020. Cette réduction est partiellement due aux efforts du gouvernement algérien pour réduire le déficit commercial en limitant les importations de biens non essentiels et en favorisant la production nationale. En 2016, par exemple, le gouvernement a mis en place des mesures strictes de contrôle des importations afin de préserver les réserves de devises, ce qui se reflète dans la baisse des importations cette année-là.

¹⁵ Par nous-même a partir des données obtenues à partir des bases de données de la Banque mondiale et de l'Organisation mondiale du commerce (WTO) » (World Bank, 2021 ; WTO, 2021).

Exportation

Les exportations de l'Algérie ont atteint un pic en 2011 avec 73,4 milliards de dollars, avant de connaître une baisse graduelle mais marquée jusqu'à 2020, où elles ont chuté à 23,7 milliards de dollars. Cette tendance descendante peut être largement attribuée à la baisse des prix du pétrole sur les marchés mondiaux, étant donné que le pétrole et le gaz représentent la majorité des exportations algériennes. La chute des prix du pétrole à partir de 2014 a particulièrement impacté les revenus d'exportation. Par exemple, entre 2014 et 2015, les exportations ont diminué de près de 40 %, passant de 60,3 milliards à 37,8 milliards de dollars. Cette diminution a continué au fil des ans, atteignant un nouveau creux en 2020, exacerbé par la pandémie de COVID-19 et la réduction de la demande mondiale de pétrole. Ces dynamiques soulignent la nécessité pour l'Algérie de diversifier son économie et de réduire sa dépendance aux exportations de pétrole pour assurer une croissance économique plus stable et résiliente à l'avenir.

Ces chiffres montrent une tendance générale de diminution des exportations et des importations après 2014, notamment en raison de la baisse des prix du pétrole, qui constitue une part majeure des exportations algériennes. La réduction des importations depuis 2015 reflète les efforts du gouvernement pour limiter le déficit commercial en réponse à la diminution des revenus d'exportation.

Section 3 : Évolution du secteur bancaire algérien face au commerce international

Le secteur bancaire en Algérie a connu une évolution significative au fil des années, particulièrement en réponse aux dynamiques changeantes du commerce international. La libéralisation économique, les réformes structurelles et l'intégration progressive dans l'économie mondiale ont façonné le paysage bancaire algérien. Cet essai examine l'évolution du secteur bancaire algérien face au commerce international, en mettant en lumière les principaux changements, défis et opportunités qui se sont présentés au cours des dernières décennies.

1. Évolution historique du secteur bancaire en Algérie

1.1. Les premières années de l'indépendance : Après l'indépendance en 1962, le secteur bancaire algérien a été nationalisé, marquant une rupture avec le système colonial. Le gouvernement algérien a créé la Banque Centrale d'Algérie en 1963 pour réguler le système monétaire et financier, et plusieurs banques commerciales ont été établies pour répondre aux besoins économiques du pays en développement

Après l'indépendance en 1962, le secteur bancaire algérien était caractérisé par une forte présence de banques étrangères. Le gouvernement algérien a rapidement nationalisé ces banques dans les années 1960 et 1970, créant ainsi un système bancaire dominé par des institutions publiques. Cette période était marquée par une économie planifiée où les banques jouaient un rôle de soutien aux politiques économiques gouvernementales plutôt que d'acteurs indépendants du marché.

1.2. Réformes des années 1990

La chute des prix du pétrole dans les années 1980 a révélé la vulnérabilité de l'économie algérienne, fortement dépendante des hydrocarbures. En réponse, les années 1990 ont vu l'introduction de réformes économiques visant à diversifier l'économie et à moderniser le secteur bancaire. La loi sur la monnaie et le crédit de 1990 a marqué un tournant, permettant l'ouverture du marché bancaire à la concurrence et à l'investissement étranger. Cette période a également été caractérisée par des efforts de privatisation et la création de nouvelles institutions financières.

2. Impact du commerce international sur le secteur bancaire

Le secteur bancaire Algérien évolue au fil du temps afin de s'adapter aux mesures et aux normes internationales vu que l'Algérie était un des meilleurs pays exportateurs d'hydrocarbures au passé et importateurs des divers produits

2.1. Ouverture économique et intégration dans l'économie mondiale

L'ouverture de l'Algérie au commerce international a entraîné des changements significatifs dans le secteur bancaire. Les banques ont dû s'adapter aux normes internationales en matière de régulation, de transparence et de gestion des risques. La présence accrue de banques étrangères et la collaboration avec des institutions financières internationales ont introduit des pratiques de gestion moderne et des technologies avancées.

Avec l'augmentation des échanges commerciaux internationaux, la demande pour des services financiers sophistiqués a également augmenté. Les banques algériennes ont élargi leur gamme de produits pour inclure des services tels que les lettres de crédit, les garanties bancaires, et les services de change. Ces innovations ont facilité les transactions internationales et ont aidé les entreprises locales à s'intégrer plus efficacement dans les chaînes de valeur mondiales.

2.2. Défis et opportunités

Avec l'intensification des échanges commerciaux à l'international, les banques algériennes ont dû s'adapter pour répondre aux besoins de leurs clients. Elles ont ainsi élargi leur gamme de produits et de services financiers afin de faciliter les transactions internationales. L'offre s'est enrichie avec des outils tels que les lettres de crédit, les garanties bancaires et les services de change. Ces innovations permettent désormais aux entreprises algériennes de mieux s'intégrer dans les chaînes de valeur mondiales. Les banques jouent ainsi un rôle essentiel en soutenant l'internationalisation des activités de leurs clients. Cette diversification de l'offre bancaire a apporté plus de flexibilité et de sécurité dans les échanges commerciaux transfrontaliers, offrant de nouvelles opportunités de développement aux entreprises locales. L'objectif est de leur donner les moyens de saisir pleinement les bénéfices de l'ouverture des marchés à l'international.

2. 3. Défis réglementaires et infrastructurels

Malgré les progrès réalisés, le secteur bancaire algérien fait face à plusieurs défis. La régulation bancaire reste complexe et parfois restrictive, limitant la pleine participation des banques sur la scène internationale. De plus, l'infrastructure financière, bien qu'améliorée, nécessite encore des investissements pour atteindre les standards internationaux, notamment en matière de digitalisation et de cyber sécurité.

2.4. Opportunités de croissance

Les opportunités de croissance pour le secteur bancaire algérien sont nombreuses. La diversification de l'économie, loin de la dépendance aux hydrocarbures, crée un environnement propice à l'innovation financière. Les banques peuvent jouer un rôle crucial dans le financement de projets de développement durable, d'infrastructures et de technologies. De plus, la jeunesse de la population et l'adoption rapide des technologies digitales offrent un potentiel énorme pour le développement de services bancaires numériques et inclusifs.

Enfin L'évolution du secteur bancaire algérien face au commerce international reflète une transformation progressive mais significative. Les réformes des années 1990 ont ouvert la voie à une plus grande intégration dans l'économie mondiale, apportant des bénéfices substantiels en termes de modernisation et de diversification des services financiers. Cependant, pour maximiser les opportunités et surmonter les défis, des efforts continus en matière de réforme réglementaire, d'investissement dans les infrastructures et d'innovation sont nécessaires. Le

secteur bancaire algérien est à un carrefour, avec la possibilité de devenir un pilier central du développement économique national dans un contexte mondial en constante évolution.

Conclusion

Le commerce international constitue un élément central de l'économie mondiale contemporaine. Il façonne les échanges commerciaux entre les pays, impacte profondément les différents secteurs économiques et influence de manière significative les politiques nationales. L'étude approfondie du commerce international, de ses tendances et de ses répercussions, revêt donc une importance capitale pour mieux comprendre les enjeux économiques actuels.

Dans ce contexte, le cas de l'Algérie s'avère particulièrement intéressant. Comme de nombreux pays en développement, l'Algérie a dû s'adapter aux évolutions du commerce mondial, faisant face à des défis spécifiques liés à sa structure économique et à son positionnement géostratégique. L'analyse de ces dynamiques permet de mettre en lumière les transformations induites par l'ouverture économique, notamment au niveau du secteur bancaire qui joue un rôle clé dans le soutien et le financement des activités commerciales.

Enfin cette réflexion globale sur le commerce international et ses impacts révèle toute la complexité des enjeux économiques contemporains. Elle offre une grille de lecture essentielle pour appréhender les défis futurs et les orientations stratégiques que les pays devront adopter afin de tirer pleinement parti des opportunités offertes par les échanges commerciaux internationaux.

CHAPITRE 02 : LES INSTRUMENTS ET LES TECHNIQUES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL

Dans le cadre de notre étude sur les instruments de paiement utilisés dans le commerce international, nous aborderons dans ce chapitre les principales techniques de règlement des transactions entre importateurs et exportateurs.

La première section sera consacrée à la présentation des différentes techniques de paiement à l'international, afin d'en comprendre les spécificités et les finalités respectives. Nous examinerons ainsi les avantages et les inconvénients de chacune d'entre elles, en insistant sur leurs impacts sur les flux financiers et les niveaux de risque pour les parties.

La deuxième section sera dédiée à l'analyse approfondie du crédit documentaire, considéré comme l'un des instruments de paiement les plus sécurisants dans le commerce mondial. Nous étudierons en détail son fonctionnement, les rôles des différents intervenants, ainsi que les procédures à suivre pour sa mise en œuvre.

Enfin, la troisième section portera sur la remise documentaire, une alternative plus souple et moins coûteuse au crédit documentaire. Nous comparerons ces deux techniques de paiement, en mettant en lumière leurs différences en termes de sécurité, de complexité administrative et de répartition des risques.

À travers cette approche progressive, nous viserons à doter les opérateurs du commerce international d'une vision complète et nuancée des principaux instruments de paiement à leur disposition, afin de les aider à faire les choix les plus judicieux en fonction de leur contexte et de leurs priorités.

Section 01 : Les instruments et les moyens de paiement à l'international

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. La technique, quant à elle, exprime la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé, elle est donc couplée à l'instrument de paiement. Certaines techniques permettent une sécurisation totale du paiement.¹

1. Les instruments de paiement utilisés à l'international

Dans le cadre du commerce international, les transactions entre importateurs et exportateurs s'appuient sur une multitude de possibilités en matière de modalités de paiement. Le choix de la technique à utiliser constitue donc un aspect crucial à négocier entre les deux parties.

Ce choix dépend de nombreux facteurs, tels que le niveau de confiance mutuelle, la nature et le montant de la transaction, ou encore l'expertise et les ressources des opérateurs. Il est essentiel

¹ Les techniques de paiement à l'international, le Crédit Documentaire www.acte-international.com

Que la solution retenue convienne aux deux parties, afin de faciliter le bon déroulement de l'opération commerciale.²

Les principaux instruments de paiement à l'international sont le crédit documentaire et la remise documentaire. Le crédit documentaire offre une sécurité élevée à l'exportateur, mais implique une procédure plus complexe et coûteuse. La remise documentaire, quant à elle, se révèle plus souple et moins onéreuse, mais repose davantage sur la confiance entre les parties.

1.1. Le chèque

Le chèque matérialise une créance exprimant une reconnaissance de dette de la part de l'acheteur. A proscrire à l'international pour les raisons suivantes : L'exportateur n'est avisé du paiement qu'à réception du chèque, le temps d'encaissement peut être plus ou moins long : le circuit d'encaissement fait que l'exportateur doit attendre entre 10 jours et 2 mois pour disposer effectivement du montant du chèque, il n'assure pas la garantie d'être payé si la provision est insuffisante ou inexistante au moment où le chèque est présenté en banque.

De plus, dans certains pays, l'acheteur peut faire librement opposition, Risques de perte, de vol, de falsification.³

L'utilisation des chèques suppose donc un degré élevé de confiance entre l'exportateur et son client étranger, généralement pour de petits montants. Le chèque certifié ou le chèque de banque peut être une solution pour sécuriser le paiement, néanmoins les coûts d'émission sont très élevés.

On distingue deux principales variantes de ce mode de paiement : le chèque d'entreprise et le chèque de banque.

- **Le chèque d'entreprise** est émis par l'importateur, qui est le tireur, sur la banque qui sera le tiré. Afin d'apporter plus de garanties, ce chèque peut être certifié par la banque, qui opposera un visa attestant de l'existence des provisions nécessaires sur le compte bancaire lors de son émission, et ce jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.
- **Le chèque de banque**, quant à lui, est émis directement par la banque à la demande expresse de l'importateur. Il s'agit alors d'un engagement direct de paiement de la part de l'établissement bancaire.

Ces modalités de paiement par compte bancaire, bien que basiques, présentent l'avantage de la simplicité et de la rapidité d'exécution. Elles peuvent toutefois comporter des risques,

² Legrand Gh et Martini H, « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris, 2008, P 107.

³ Articles.L .131.1 du code monétaire et financier

notamment en termes de couverture du paiement, qui doivent être pris en compte par les parties.⁴

1.2. L'effet de commerce il existe deux formes qui sont :

1.2.1. La lettre de change est un instrument de paiement à l'international qui fait intervenir trois

Acteurs : le tireur, qui est l'exportateur et donne l'ordre de payer, le tiré, qui est l'importateur et reçoit la marchandise, ainsi que le bénéficiaire, qui est la banque de l'exportateur chargée de recevoir le paiement.

La lettre de change n'est pas accompagnée de documents tels que la facture ou le certificat d'assurance. Elle n'apporte donc pas de garantie de paiement, ce qui en fait un moyen de règlement peu utilisé lorsque les parties ne se connaissent pas bien.

La lettre de change présente l'avantage de permettre à l'exportateur de mobiliser sa créance auprès de sa banque. Cela ne supprime cependant pas totalement les risques liés aux paiements, notamment en termes de perte ou de vol.⁵

1.2.2. Le billet à ordre est un effet de commerce qui est rarement utilisé dans les transactions internationales. Il s'agit d'un document par lequel une partie, l'importateur en l'occurrence, s'engage à payer une somme déterminée à une date convenue avec l'autre partie, l'exportateur. Contrairement à la lettre de change, c'est l'importateur, en tant que débiteur, qui émet le billet à ordre. Cela pousse souvent l'exportateur à privilégier la lettre de change, qui lui permet de garder l'initiative du processus de paiement.

Selon l'article 465 du code de commerce algérien, le billet à ordre doit contenir les éléments suivants :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre, exprimée dans la langue utilisée pour la rédaction du document ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.

Ainsi, le billet à ordre se distingue de la lettre de change par le fait que c'est l'importateur, débiteur de la transaction, qui en est à l'origine. Cette spécificité peut expliquer sa faible utilisation dans les échanges commerciaux internationaux.⁶

⁴ Legrand Gh et Martini H, « Gestion des opérations import-export », édition Dunod,

⁵ Koenig.G, « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 95.

⁶ 31 L'article 465 du code du commerce algérien

1.3. Les virements

Le virement est l'un des instruments de paiement les plus répandus dans les transactions internationales. Il consiste en une opération simple et rapide de transfert de fonds, dans laquelle l'importateur donne l'ordre à sa banque de prélever une somme sur son compte, pour la transférer au compte de l'exportateur, en règlement de la transaction.⁷

Parmi les différentes modalités de virement utilisées dans le commerce international, on distingue plusieurs variantes :

- Le virement par courrier est la forme la plus basique. L'ordre de virement transite par voie postale entre les parties. Cependant, les délais d'acheminement peuvent s'avérer longs, ce qui ralentit l'opération.
- Le virement par SWIFT, quant à lui, fait appel à un système électronique reliant les différentes banques et institutions de paiement à l'international. Grâce à l'utilisation d'un code unique attribué à chaque transaction, les fonds peuvent être échangés de manière rapide et sécurisée, dans le monde entier. Ce procédé permet également un meilleur suivi du paiement, renforçant ainsi sa fiabilité.
- Le virement par télex, ou virement télégraphique, se fait de manière électronique et en temps réel. Ce mode de paiement assure un mouvement de fonds très rapide et sécurisé, dans un laps de temps très court.⁸

Ces différentes variantes de virement offrent aux opérateurs du commerce international des solutions adaptées à leurs besoins, en termes de rapidité, de traçabilité et de sécurité des transactions.

2. Les techniques de paiement

Au-delà des instruments de paiement à proprement parler, diverses techniques de règlement des transactions internationales sont mises à la disposition de l'importateur, afin qu'il puisse choisir la solution la plus adaptée à son contexte, plusieurs éléments sont pris en compte dans ce choix, parmi lesquels la sécurité et la garantie de paiement offertes par chaque technique. La réglementation en vigueur dans le pays partenaire est également un facteur clé à considérer.

2.1. L'encaissement simple :

L'encaissement simple est une technique de paiement où l'exportateur envoie directement à l'importateur tous les documents représentatifs de la marchandise, en tirant une traite à vue sur

⁷ Koenig, G, « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 95.

⁸ Legrand Gh et Martini H, « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris, 2008, P 317.

lui. L'exportateur remet alors cette traite à sa banque pour encaissement. Ainsi, l'importateur paie généralement l'exportateur sans attendre la réception effective des marchandises. Cette procédure vise donc un encaissement rapide des documents financiers, sans impliquer d'engagements bancaires particuliers.⁹

2.2. Le contre remboursement

Le contre-remboursement est un mode de paiement qui implique le transporteur comme intermédiaire financier. Dans ce système, l'exportateur ne remet pas directement la marchandise au client, mais la confie plutôt au transporteur. Lors de la livraison, c'est alors le transporteur qui encaisse le montant dû par le client avant de lui remettre la marchandise. Le transporteur reverse ensuite le paiement à l'exportateur, après avoir prélevé ses frais de service. Ce système présente des avantages pour l'exportateur, qui est ainsi assuré d'être payé avant que la marchandise ne soit livrée, évitant ainsi les risques de non-paiement. Cependant, l'exportateur n'a pas de garantie sur la solvabilité du client au moment de la livraison, qui peut toujours refuser de réceptionner la marchandise. De plus, l'exportateur doit faire confiance au transporteur pour l'encaissement et le rapatriement correct du paiement. Ainsi, le contre-remboursement sécurise le paiement pour l'exportateur, tout en comportant encore certains risques liés à l'acceptation de la marchandise par le client.¹⁰

2.3. L'encaissement documentaire

L'encaissement documentaire répond aux besoins essentiels des deux parties : l'acheteur souhaite recevoir dans les qualités, les quantités et les délais prescrits la marchandise commandée, le vendeur souhaite avoir la garantie d'être payé.

Ces techniques bancaires sont chacune soumises à une codification unique établie par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) et reconnue par les différents pays.

2.4. La lettre de crédit stand-by (LCSB)

Alternative intéressante au crédit documentaire, la stand-by est l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre. C'est une garantie bancaire à première demande documentaire, qui se différencie des garanties bancaires classiques (soumises au droit du pays d'émission) par le fait qu'elle est régie par des règles fixées par la Chambre de Commerce Internationale.¹¹

⁹ Koenig, G, « stratégie concurrentielles », Ed EMS, 1995, P 131.

¹⁰ 35 Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Lithec, 5e édition, 2003.

¹¹ Qu'est-ce qu'une lettre de crédit stand-by (eurofiscalis.com)

2.5. L'obligation bancaire de paiement (Bank Payment Obligation BPO)

La BPO est une nouvelle technique de paiement développée par Swift et la chambre de commerce internationale (ICC). Il s'agit d'un engagement irrévocable donné par une banque à une autre banque d'effectuer un paiement à une date donnée suite à un fait générateur. Ce fait générateur est avéré si et seulement si le rapprochement électronique de données réalisé par le Swift TSU (Trade services utility) ou une application technique équivalente aboutit avec succès.

La BPO est régi par des règles uniformes : uni formules for BPO/ URBPO datant d'avril 2013.

Elle permet de sécuriser le paiement d'une échéance via l'échange de données électroniques et non plus l'échange de documents, c'est donc une alternative au crédit documentaire. Une attention toute particulière doit être accordée aux données électroniques qui devront être 100% compatibles pour déclencher le paiement. Cette technique est en cours de déploiement dans le réseau bancaire.¹²

Section 2 : Crédit documentaire (CREDOC)

1. Définitions

Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le Crédit Documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier¹³

Selon Benoît Feron, le crédit documentaire est un instrument de paiement international qui permet à l'acheteur de garantir le paiement au vendeur, à la condition que ce dernier présente les documents conformes aux termes du crédit. Ce mécanisme implique trois parties principales : l'acheteur (le donneur d'ordre) qui ouvre le crédit auprès de sa banque, la banque émettrice qui émet le crédit en faveur du vendeur, et le vendeur (le bénéficiaire) qui reçoit le paiement une fois qu'il a présenté les documents stipulés dans les conditions du crédit, comme la facture commerciale, le connaissement ou le certificat d'origine. Le crédit documentaire constitue ainsi

¹² Qu'est ce qu'une obligation bancaire ? www.placement.meilleurtaux.com

¹³ Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1er juillet 2007 (la publication de référence est actuellement le n° 600).

un outil de sécurisation du paiement dans les transactions internationales, en s'assurant que le règlement ne sera effectué que si le vendeur fournit les justificatifs exigés.¹⁴

2. Intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire fait intervenir cinq acteurs principaux, chacun jouant un rôle spécifique dans le bon déroulement de l'opération de paiement. Cette répartition des responsabilités vise à sécuriser la transaction pour toutes les parties impliquées.¹⁵.

- Le donneur d'ordre : C'est l'acheteur (importateur) qui donne les instructions pour l'ouverture du crédit documentaire.
- La banque émettrice : C'est la banque de l'acheteur, généralement située dans le pays de ce dernier, qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- La banque notificatrice : C'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays du vendeur. Cette banque avise le bénéficiaire de l'ouverture du crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- La banque confirmatrice : Il s'agit le plus souvent de la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement direct envers le bénéficiaire.
- Le bénéficiaire : C'est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

3. Fonctionnement : (schéma du fonctionnement du crédit documentaire)

Afin d'en comprendre les rouages, nous allons à présent examiner en détail son fonctionnement et le rôle de chacun des intervenants.

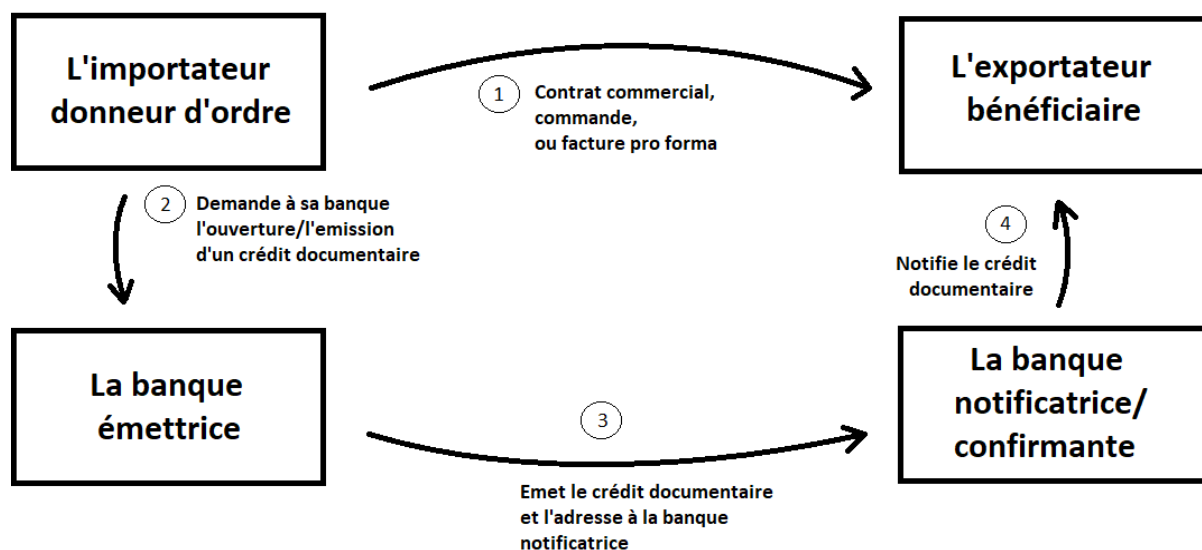
3.1. Etape 1 Réalisation de l'opération commerciale entre les deux parties

On peut décrire la réalisation du crédit documentaire en deux étapes la première met la lumière sur la préparation et les notifications entre les deux banques après que les autres acteurs négocie les contrats la deuxième expliquera brièvement la réalisation.

¹⁴ Le crédit documentaire Livre de Benoît Feron

¹⁵ Source : support cours présenter par Mme GHANI L3 sciences commerciales

Figure 04 : Première étape de la réalisation du crédit documentaire

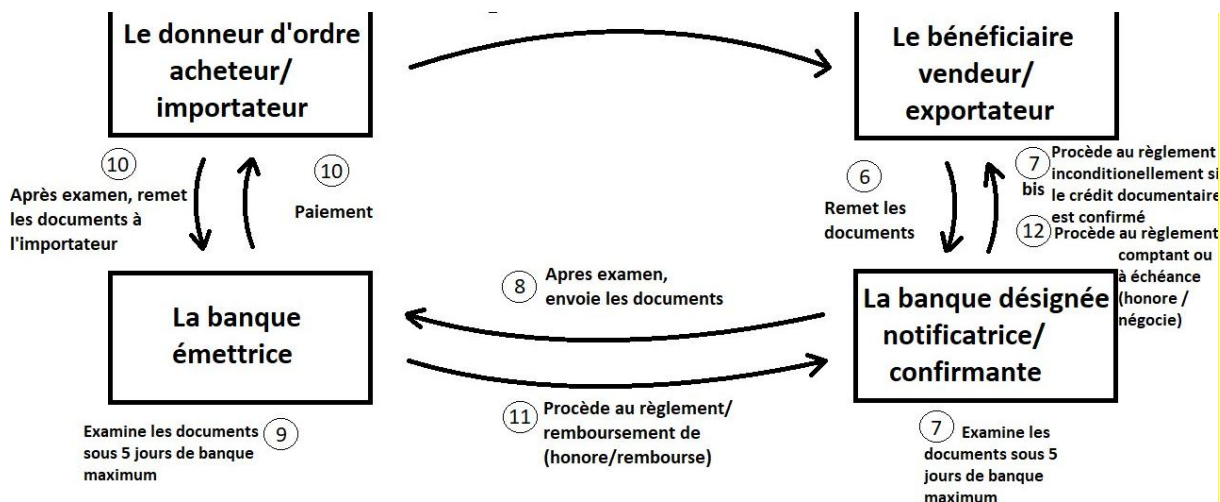


Source : Par nous-même à travers des informations fournis par la BADR

1. L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le règlement s'effectuera par crédit documentaire.
2. Demande d'ouverture du crédit documentaire
3. L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.
4. Ouverture du crédit documentaire
5. La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.
6. Notification de l'ouverture du crédit documentaire
7. La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.
8. Après avoir examiné les documents la banque notificatrice les envoie pour la banque de l'acheteur

3.2. Etape 2 : réalisation du crédit documentaire

Figure 04 : deuxième étape de la réalisation du crédit documentaire



Source : Par nous-même à travers des informations fournis par la BADR

- Expédition des marchandises : Dans un premier temps, le vendeur (exportateur) expédie les marchandises commandées par l'acheteur (importateur).
- Réalisation du crédit documentaire : Une fois les marchandises expédiées, le vendeur remet alors à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire. Après avoir vérifié la stricte conformité de ces documents, la banque règle au vendeur le montant dû, selon les conditions du crédit.
- Envoi des documents : La banque correspondante transmet ensuite les documents à la banque émettrice (banque de l'acheteur), contre paiement.
- Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises :
- La banque émettrice remet alors les documents, qu'elle a également reconnus conformes, à son client (l'acheteur), contre remboursement. L'acheteur peut alors se faire délivrer les marchandises sur présentation du document de transport.

3.3. Il existe différentes formes de réalisation du crédit documentaire à savoir

- Par paiement à vue** : il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.
- Par paiement différé** : Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.

- **Par acceptation** : le schéma est semblable à celui d'un crédoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice). L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.
- **Par négociation** : le Credoc est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.
- (ce ne sont pas les types de crédit documentaire recherchés)

4. Les différents types de crédits documentaires

Il existe plusieurs types de crédits documentaires, parmi lesquels :

4.1. Le crédit documentaire révocable

Le crédit documentaire révocable est émis sur instruction du donneur d'ordre (importateur) en faveur du bénéficiaire (exportateur). Cependant, ce type de crédit peut être amendé, révoqué ou annulé à tout moment. Cela présente des risques pour l'exportateur, car les marchandises peuvent encore être en cours de livraison lorsque le crédit est modifié ou clôturé.

4.2. Le crédit documentaire irrévocable

Le crédit documentaire irrévocable est l'une des formes les plus répandues. C'est un engagement écrit, pris par les banques respectives de l'importateur et de l'exportateur, de livrer les marchandises d'une part, et de les payer d'autre part. En cas de non-paiement, seule la banque de l'importateur s'engage à rémunérer l'exportateur.

4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Cette variante offre une double garantie à l'exportateur : celle de la banque émettrice, et celle d'une banque dans son propre pays (la banque confirmatrice), qui s'engage de manière irrévocable à effectuer le paiement. L'exportateur bénéficie ainsi d'une couverture totale des risques d'impayé, sous réserve de remplir ses obligations.¹⁶

¹⁶ Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Lithec, 5e édition, 2003, P.P 87-89

Bien que présentant certaines similitudes, le crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by demeurent deux techniques distinctes, la seconde constituant davantage une garantie contre le risque de non-paiement qu'un mécanisme de paiement à proprement parler.

*Les crédits documentaires spécifiques

Outre les formes classiques de crédit documentaire, il existe également des variantes plus spécifiques, répondant à des besoins particuliers des opérateurs du commerce international.

- **Le crédit « red clause »** : Il 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 autorisée.
- **Le crédit revolving** : C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.
- **Le crédit transférable** : Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitant ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficie ainsi d'une garantie de paiement.
- **Le crédit "back to back"** : Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

5. Coût du CREDOC

Commissions perçues par la banque émettrice :

- Commission d'ouverture : environ 1% par an, payable le plus souvent par trimestre
- Commission d'utilisation : environ 0,125 % par trimestre
- Commission de risque : environ 0,25 % par trimestre
- Commission d'échéance : environ 0,08 % par mois, jusqu'à l'échéance.

Commissions perçues par la banque notificatrice :

- Commission de notification (indépendante de la durée du crédit) : 0,1% par an pour les crédits documentaires de montant inférieurs à 1,2 millions EUR (montant approximatif)

- Commission de confirmation : en moyenne 0,2 % par trimestre (ce montant peut varier selon le degré de risque, que présente notamment la banque émettrice)
- Commission de levée de documents : 0,15 %
- Commission de paiement ou d'acceptation ou de négociation : environ 0,15 %¹⁷

Il faut ajouter à ces commissions les frais liés à la gestion du crédit documentaire (téléx, modifications, ...). Ces frais rendent le crédit documentaire relativement onéreux, qu'il convient d'utiliser à bon escient.

L'usage veut que l'acheteur prenne en charge les frais de la commission de la banque émettrice de son pays. Le vendeur quant à lui prend en charge les frais de la commission de la seconde banque (notificatrice ou confirmatrice). Cependant, on peut imaginer que les parties prennent un autre arrangement (l'acheteur prend tout en charge par exemple) au travers d'une clause dans le contrat de base.

6. Les avantages et les Inconvénients du crédit documentaire

6.1. Les avantage

Le crédit documentaire présente de nombreux avantages pour les opérateurs du commerce international. Tout d'abord, il constitue un moyen de paiement rapide, efficace et reconnu dans le monde entier, soumis à des règles internationales très précises (les Règles et Usances Uniformes, ou RUU). Il offre également une couverture des risques, tant pour l'acheteur que pour le vendeur. Le crédit documentaire peut également servir d'instrument de financement, que ce soit durant la période de fabrication des marchandises ou lors du crédit accordé après expédition. Par ailleurs, l'engagement bancaire qu'il implique, tant à l'importation qu'à l'exportation, est lui aussi reconnu mondialement et encadré par les RUU. Enfin, le crédit documentaire apporte une réelle sécurité aux parties : l'acheteur ne paie que sur présentation de documents conformes, tandis que le vendeur bénéficie de la garantie d'être payé pour les marchandises expédiées, notamment lorsque le crédit est confirmé par une banque¹⁸.

6.2. Inconvénients et limites du crédit documentaire

Bien que présentant de nombreux avantages, le crédit documentaire comporte également certaines limites dont :

Complexité procédurale :

- Nécessite un haut niveau de rigueur et de formalisme de la part de toutes les parties impliquées

¹⁷ Données fourni par la BADR agence 580 Tizi-Ouzou

¹⁸ Crédit documentaire [Www.logistiquemagazine.com](http://www.logistiquemagazine.com)

- Respect strict des clauses, délais et conditions stipulés dans le crédit
- Moindre erreur ou écart dans les documents présentés peut entraîner un rejet par la banque

Coût élevé :

- Commissions bancaires à la charge de l'importateur et de l'exportateur (frais d'ouverture, de modification, de confirmation, etc.)
- Ces coûts peuvent représenter une part importante du prix de la transaction, réduisant la marge
- Particulièrement dissuasif pour les petites et moyennes entreprises cherchant à optimiser leurs coûts

Manque de flexibilité :

- Procédure très encadrée laissant peu de place à l'adaptation en cas de changements de dernière minute
- Peut inciter les opérateurs à privilégier des modes de paiement plus souples, comme le virement bancaire

Risque de rejet des documents :

- Si les documents présentés ne sont pas 100% conformes aux termes du crédit documentaire
- Peut bloquer le paiement et compromettre le bon déroulement de l'opération commerciale
- Nécessite alors de corriger les documents et de les représenter, retardant le processus

Ces différentes limites peuvent donc parfois conduire les entreprises à préférer d'autres instruments de paiement international, mieux adaptés à leurs contraintes spécifiques.

6.3. Les risques du crédit documentaire

Les risques du crédit documentaire peuvent varier selon les parties impliquées dans la transaction. Pour l'exportateur, le risque est pratiquement nul dans le cadre d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé, puisqu'il est réglé dans son pays par la banque ayant confirmé le crédit, dès la remise des documents conformes. Lorsque le crédit n'est pas confirmé, le risque réside dans un éventuel rejet des documents par la banque de l'acheteur, malgré l'expédition des marchandises. Pour l'importateur, le principal inconvénient est la possibilité de recevoir des marchandises non conformes à la commande, malgré la régularité des documents. Les risques sont d'autant plus élevés lorsqu'il s'agit de crédits irrévocables. Du côté de la banque émettrice, les risques se situent dans l'obligation de régler l'opération, même si le compte du

client n'est pas provisionné. Ces risques diffèrent selon que le paiement est à vue ou sur présentation d'un effet à l'échéance. Enfin, pour la banque notificatrice, les risques ne sont contractés que si elle ajoute sa confirmation au crédit, avec le risque de défaillance éventuelle de la banque émettrice.¹⁹

6.4. Les limites du crédit documentaire

Bien que présentant de nombreux avantages, le crédit documentaire comporte également certaines limites. Tout d'abord, il s'agit d'une procédure relativement complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme de la part des parties impliquées, afin de respecter scrupuleusement les clauses et les délais stipulés. Le moindre écart dans la présentation des documents peut entraîner un rejet par la banque, compromettant ainsi le bon déroulement de l'opération. Par ailleurs, le crédit documentaire a un coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement, en raison des commissions bancaires à la charge de l'importateur et de l'exportateur. Ce surcoût peut s'avérer dissuasif, notamment pour les petites et moyennes entreprises cherchant à optimiser leurs marges. Ces limites en termes de complexité procédurale et de coût financier peuvent donc parfois inciter les opérateurs du commerce international à privilégier d'autres instruments de paiement, mieux adaptés à leurs contraintes.²⁰

Section 03 : Remise Documentaire (REMDOC)

1. Définition de la remise documentaire

La remise documentaire est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recouvrer une somme due ou obtenir l'acceptation d'un effet de commerce auprès d'un acheteur, en échange de la remise des documents représentatifs de la marchandise (factures, documents de transport, titres de propriété, etc.).

Dans ce processus, l'exportateur fait établir les documents de transport à l'ordre de sa banque. Celle-ci est alors chargée de transmettre ces documents commerciaux et de transport à la banque de l'importateur, qui ne remettra les originaux à ce dernier que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

Ainsi, la remise documentaire permet à l'exportateur de s'assurer du paiement ou de l'acceptation d'un effet par l'acheteur avant que celui-ci ne reçoive les documents nécessaires pour prendre possession de la marchandise. C'est un moyen de sécuriser la transaction commerciale entre le vendeur et l'acheteur.²¹

¹⁹ La méthode à privilégier pour les transactions à l'international

²⁰ Crédit documentaire Wwww.badrbanque.dz

²¹ Gavalda et Soufflet, « Instruments de paiement et de crédit », Lithec, 5e édition, 2003

.Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.²²

2. Intervenants de la Remise documentaire

La remise documentaire met en jeu quatre principaux intervenants :

L'exportateur (le vendeur) : C'est lui qui initie l'opération en mandatant sa banque pour recouvrer le paiement ou l'acceptation d'un effet de commerce auprès de l'acheteur. Il fait établir les documents de transport (facture, connaissance, etc.) à l'ordre de sa propre banque.

La banque de l'exportateur : Elle agit sur mandat de l'exportateur pour encaisser le montant dû ou obtenir l'acceptation d'un effet. Son rôle est de transmettre les documents commerciaux et de transport à la banque de l'importateur.

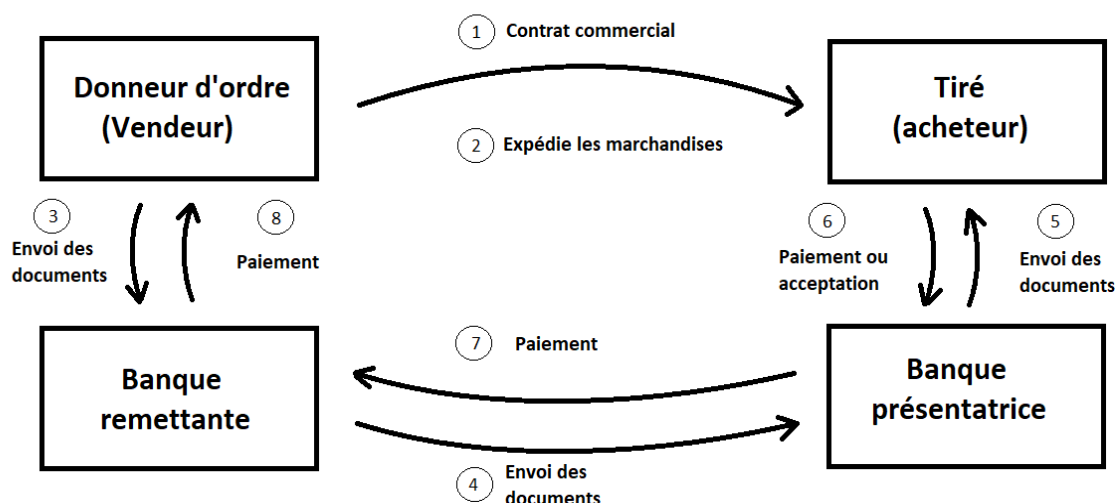
La banque de l'importateur (acheteur) : C'est elle qui reçoit les documents de la part de la banque de l'exportateur. Elle ne remettra ces documents originaux à l'importateur que contre le paiement effectif ou l'acceptation d'effets de commerce.

L'importateur (l'acheteur) : Pour pouvoir prendre possession de la marchandise, il doit impérativement payer ou accepter les effets de commerce, en échange de quoi la banque locale lui remettra les documents nécessaires.

3. Fonctionnement de la remise documentaire

Le processus se déroule en plusieurs étapes, faisant intervenir les deux parties ainsi que leurs banques respectives. Voyons maintenant le fonctionnement détaillé de cette opération

Figure 05 : fonctionnement de la remise documentaire



Source : par nous-même à travers des informations fournis par la banque

1. Réalisation de l'opération commerciale :

²² Crédit documentaire, lettre de crédit stand by caution et garanties : Guide pratique de Huber Martini

- Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération, notamment du fait que le paiement s'effectuera par remise documentaire.

2. Expédition des marchandises :

- Le vendeur (donneur d'ordre) procède à l'expédition des marchandises.

3. Remise des documents :

- Le vendeur remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires pour que l'acheteur puisse prendre possession des marchandises (facture, connaissance, etc.).

- Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

4. Envoi des documents à la banque présentatrice :

- La banque remettante transmet les documents à la banque de l'acheteur (banque présentatrice), conformément aux instructions d'encaissement.

- Elle demande à la banque présentatrice de remettre les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'effets de commerce.

5. Remise des documents à l'acheteur :

- La banque présentatrice remet les documents originaux à l'acheteur, mais seulement contre paiement ou acceptation, comme indiqué dans les instructions.

6. Paiement ou acceptation :

- L'acheteur paie ou accepte l'effet de commerce en échange de la réception des documents, lui permettant ainsi de prendre possession des marchandises.

7. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante :

- Si les documents ont été remis contre paiement, la banque présentatrice transfère les fonds à la banque remettante.

- Si les documents ont été remis contre acceptation d'effets, l'effet sera conservé par la banque présentatrice jusqu'à échéance.

8. Crédit au vendeur :

- Une fois les fonds reçus, la banque remettante crédite le compte du vendeur du montant de l'exportation.

Ainsi, la remise documentaire permet de sécuriser la transaction en liant la libération des documents à l'exécution du paiement ou de l'acceptation d'effets par l'acheteur.

4. Types de remises documentaires

La remise documentaire peut prendre deux formes principales :

Documents contre paiement (D/P)

Dans ce cas, les documents relatifs à la marchandise expédiée sont remis à l'importateur (acheteur) par sa banque, mais uniquement contre paiement immédiat, ce mécanisme permet à l'exportateur de s'assurer du règlement complet avant que l'acheteur ne puisse prendre possession des documents et donc de la marchandise.

C'est la formule la plus sûre pour le vendeur, qui est payé comptant, mais elle peut être moins avantageuse pour l'acheteur qui doit sortir les fonds à la réception des documents.

Documents contre acceptation (D/A)

Ici, les documents sont remis à l'importateur, mais seulement contre son acceptation d'un effet de commerce (traite), cela signifie que le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur, ne recevant en garantie que l'acceptation de la traite, qu'il pourra ensuite faire réescompter ou encaisser à l'échéance.

Le vendeur supporte donc un risque de non-paiement à terme, mais cette formule peut être plus avantageuse pour l'acheteur qui bénéficie d'un crédit fournisseur.

Pour plus de sécurité, le vendeur peut également demander que l'effet de commerce soit avalisé par la banque présentatrice.

Ces deux variantes de la remise documentaire permettent ainsi de moduler le niveau de risque et les modalités de paiement en fonction des besoins et de la relation de confiance entre l'exportateur et l'importateur.

5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente des avantages de simplicité et de coût, mais comporte également des risques qu'il convient d'évaluer selon le niveau de confiance avec le partenaire commercial.

5.1. Avantages de la remise documentaire

- Simplicité :
 - Procédure plus simple et moins formelle que le crédit documentaire.
 - Nécessite moins de formalités administratives.
- Souplesse :
 - Plus adaptable que le crédit documentaire aux besoins spécifiques des parties.
 - Permet davantage de flexibilité dans la négociation des termes du contrat.
- Rapidité :
 - Le processus de paiement peut être plus rapide que dans le cadre d'un crédit documentaire.
 - Pas de délais liés à l'ouverture et à la confirmation du crédit.

- Coût inférieur au crédit documentaire :
 - Les commissions bancaires sont généralement moins élevées.
 - Frais de dossier et de gestion plus abordables.
- Atout dans les négociations :
 - La marchandise est expédiée avant le règlement, ce qui peut être un avantage commercial.
 - Permet de négocier plus facilement avec des partenaires de confiance.
- Pas de besoin de ligne de crédit :
 - Contrairement au crédit documentaire, la remise documentaire ne nécessite pas de ligne de crédit.

5.2. Inconvénients de la remise documentaire

- Sécurité relative, surtout en D/A : Le risque de non-paiement est plus élevé, en particulier dans le cas des remises D/A.
- Limitation aux transports maritimes : La remise documentaire est surtout adaptée au transport maritime, le titre de transport valant titre de propriété.
- Risque de rapatriement de la marchandise : En cas de désistement de l'acheteur, le vendeur doit trouver un nouvel acquéreur ou faire revenir la marchandise à ses frais.
- Pas de garantie de paiement : La remise documentaire n'offre pas la même sécurité de paiement que le crédit documentaire.
- Risque de contestation des documents : Possibilité pour l'acheteur de contester la valeur ou la conformité des documents présentés.
- Risque d'immobilisation de la marchandise : Si l'acheteur ne se présente pas pour récupérer les documents, la marchandise peut être bloquée.

Mieux maîtriser son risque clients avec l'assurance-crédit

Pour être sûr d'être payé, vous pouvez consulter les assureurs-crédit qui tiennent à jour une cotation de chaque entreprise.

Ainsi, vous avez la possibilité de disposer d'information complète et personnalisable sur tous vos prospects et vos clients.

Vous pouvez aussi souscrire un contrat d'assurance-crédit pour vous prémunir contre les risques de paiement liés à un contrat d'exportation

Conclusion

Le crédit documentaire et la remise documentaire constituent deux instruments de paiement international complémentaires, offrant chacun des avantages et des inconvénients. Le

crédit documentaire apporte une plus grande sécurité de paiement, mais implique une procédure plus complexe et coûteuse. La remise documentaire, quant à elle, se révèle plus souple et abordable, mais comporte un risque de non-paiement plus élevé. Le choix entre ces deux solutions dépendra principalement du niveau de confiance entre l'exportateur et l'importateur, ainsi que de leurs contraintes spécifiques en termes de coûts et de délais.

Dans tous les cas, il est essentiel pour les entreprises de bien évaluer les avantages et les risques de chaque mécanisme afin d'opter pour celui qui sécurisera au mieux leurs transactions commerciales internationales. Quel que soit l'instrument retenu, ces outils de financement jouent un rôle clé dans le développement des échanges à l'international.

**CHAPITRE 03 : ETUDE COMPARATIVE
ENTRE LE CREDIT DOCUMENTAIRE ET LA
REMISE DOCUMENTAIRE**

Ce chapitre propose une analyse comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire, deux mécanismes de paiement largement utilisés dans le commerce international. La première section présentera la BADR, banque algérienne spécialisée dans le financement du commerce extérieur. La deuxième section détaillera le déroulement des opérations d'importation avec chacune de ces deux techniques de paiement, en expliquant le rôle joué par la BADR dans chaque cas. Enfin, la troisième section effectuera une étude comparative approfondie des avantages, inconvénients et risques associés à l'utilisation du crédit documentaire et de la remise documentaire dans le cadre des activités d'importation. Cette analyse permettra aux importateurs algériens de déterminer la méthode de paiement la plus adaptée à leurs besoins et contraintes, avec le soutien de leur banque partenaire, la BADR.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale créée en 1982 par le décret n° 82-106 du 13 mars 1982. Elle est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA.

La BADR a pour mission de fournir aux entreprises publiques économiques des conseils et une assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, dans le respect du secret bancaire.

Depuis la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant des opérations de réception des fonds du public, d'octroi de crédits, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion.

Un projet de modernisation est en cours, avec la mise en place d'un réseau d'information et de transmission des données répondant aux normes technologiques modernes. Cela permet d'offrir des produits et services de qualité tout en assurant la sécurité des opérations bancaires.

1. Histoire de la banque BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale créée par le décret n°82-106, le 13 Mars 1982.

- La BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques les conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaire.

- Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 de dinars.
- Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.
- Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés actives au sein des structures centrales, régionales et locales
- En effet, ce projet de modernisation est amorcé par la mise en place d'un réseau d'information et de transmission des données répondant aux normes technologiques modernes utilisées pour accéder à des produits et services de qualité et assurer la sécurité des opérations bancaires

2. Présentation de la BADR agence 580 Tizi-Ouzou

L'agence principale de la BADR de Tizi-Ouzou, connue sous le numéro « 580 », a été créée en 1982 après la restructuration de la Banque Nationale d'Algérie (BNA). Cette agence est située au centre-ville de Tizi-Ouzou.

Dans le cadre du plan d'action à long terme de la BADR, cette agence est dotée d'un système de "banque assise" avec un service personnalisé. Ce système repose sur une nouvelle organisation et méthode de travail, avec deux groupes distincts :

Le Front Office

- Offre à la clientèle un espace convivial et adapté
- Assure un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble des transactions bancaires par un chargé de clientèle
- Propose une assistance et des conseils de premier ordre en matière de gestion des fortunes, de placements bancaires et financiers

Le Back Office

- Regroupe les compétences techniques et humaines (comptables et analystes financiers)
- Traite en temps réel les ordres et les opérations reçus du Front Office et du réseau de compensation
- Assure le lien entre les différents services de l'agence et les organismes extérieurs
- Conformément à la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit,

- La BADR est devenue une personne morale effectuant des opérations de réception des fonds du public, d'octroi de crédits, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion.

3. L'évolution de la BADR

1982-1990 : Consolidation de la présence dans le secteur rural

- Objectif principal : asseoir la présence de la BADR dans le monde rural
- Ouverture d'un grand nombre d'agences dans les zones à vocation agricole
- Acquisition d'une forte expertise et d'une solide expérience dans le financement de l'agriculture et de l'agro-alimentaire
- Devient un acteur majeur et un partenaire incontournable pour le développement du secteur agricole

1991-1999 : Diversification des activités

- Élargissement du champ d'intervention suite à la loi 90-10 qui a mis fin à la spécialisation bancaire
- Développement des activités vers de nouveaux secteurs économiques, notamment les PME/PMI
- Maintien du positionnement privilégié dans le financement du secteur agricole
- Introduction progressive des nouvelles technologies de l'information et de la communication
- Modernisation des méthodes de travail et des produits/services proposés à la clientèle

Depuis 2000 : Adaptation aux exigences du marché

- Forte implication dans la relance des investissements productifs à l'échelle nationale
- Alignement des activités et des prestations sur les principes de l'économie de marché
- Modernisation continue des infrastructures et des outils de gestion
- Développement de nouvelles offres de produits et services à valeur ajoutée
- Accent mis sur la qualité du service à la clientèle et la satisfaction des besoins des entreprises

la BADR s'est progressivement transformée d'une banque spécialisée dans le financement agricole à une banque polyvalente, s'adaptant aux évolutions du marché et intégrant les innovations technologiques pour mieux répondre aux attentes de sa clientèle diversifiée.

4. Missions et objectifs de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique visant à restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et améliorer le niveau de vie des populations rurales.

4.1. Les principales missions sont

1. Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie
2. L'ouverture de comptes à toute personne en faisant la demande
3. La réception des dépôts à vue et à terme
4. La participation à la collecte de l'épargne
5. La contribution au développement du secteur agricole
6. L'assurance de la promotion des activités agricoles, agroalimentaires, agroindustrielles et artisanales
7. Le contrôle, avec les autorités de tutelle, de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées

La BADR a été créée dans le but de soutenir le développement économique, en particulier dans les secteurs agricole et rural, à travers une gamme complète d'activités bancaires et financières. Elle joue un rôle clé dans la restructuration du système agricole, l'indépendance économique du pays et l'amélioration du niveau de vie des populations ; rurales.

4.2. Les objectifs de la BADR

L'ensemble de ces objectifs ci-dessus visent à positionner la BADR comme une banque performante, répondant aux besoins de ses clients et contribuant au développement économique du pays.

1. Augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés, dans le respect des règles.
2. Gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque, tant en dinars qu'en devises.
3. Assurance d'un développement harmonieux de la banque dans ses domaines d'activités.
4. Extension et redéploiement de son réseau d'agences.
5. Satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services répondant à leurs besoins.

6. Adoption d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
7. Développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales, telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

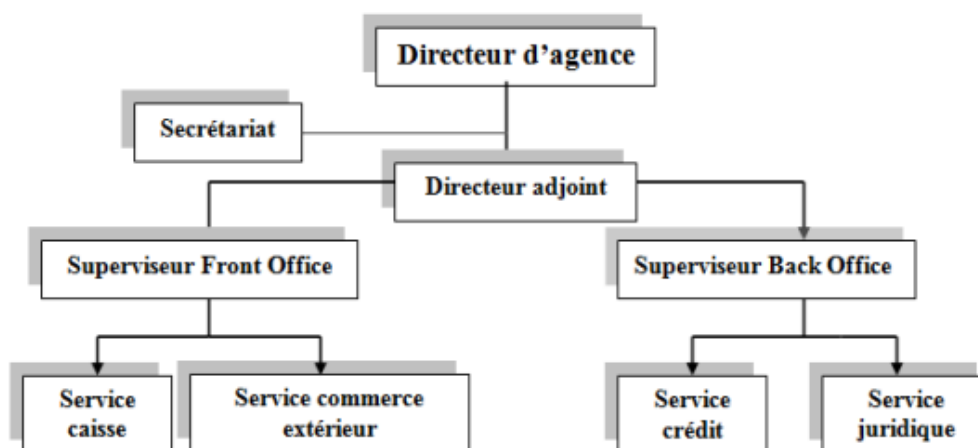
En résumé, les objectifs principaux de la BADR sont :

- L'optimisation des ressources et de leur rentabilité
- La gestion efficace de la trésorerie
- Le développement équilibré de ses activités
- L'expansion de son réseau d'agences
- La satisfaction de la clientèle par une offre adaptée
- Une gestion dynamique du recouvrement
- L'innovation dans ses méthodes et produits commerciaux

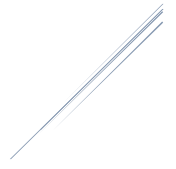
5. Organigramme de la BADR

Etant une "banque assise", les agences de la BADR ont un aspect organisationnel particulier qui les différencie des autres agences bancaires, l'organisation de l'agence BADR 580 se présente sous la forme d'un organigramme mettant en évidence cette structuration spécifique.

Figure 06 : L'organigramme de la BADR (Agence de Tizi-Ouzou 580)



Source : revue donnée par l'agence BADR Tizi-Ouzou



6. Fonctions de l'agence BADR 580

L'agence BADR 580 compte des éléments répartis selon l'organigramme qui assurent ses différentes fonctions.

Les comptes gérés par cette agence représentent un total de 72 231 comptes, répartis comme suit :

- 11 393 comptes de chèques
- 13 277 comptes courants commerciaux
- 44 751 comptes livrets d'épargne
- 2 699 comptes d'épargne junior
- 111 comptes livrets d'épargne Fellah (nouveau produit)

L'agence BADR 580 dispose d'un effectif de 31 personnes pour gérer un portefeuille diversifié de 72 231 comptes clients, couvrant différents types de produits d'épargne et de dépôts.

7. Structure de la BADR

La BADR s'appuie sur un siège avec 21 directions centrales, qui pilotent un réseau décentralisé comprenant 42 Groupements Régionaux d'Exploitation et 310 agences réparties sur tout le territoire algérien.

Cette structure hiérarchique et décentralisée permet à la BADR d'avoir une présence étendue sur le plan national et de se rapprocher de sa clientèle à travers son important réseau d'agences.

La direction générale Sous l'autorité du PDG elle est chargée du suivi de toutes les activités de la BADR, elle est assistée de six départements généraux :

- Inspection générale.
- Direction de l'audit interne « DAI »
- Département de la communication « DC »
- Secrétariat de la direction
- Conseil commissions et comités
- Conseillers

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Les directions générales adjointes Elles sont au total 25 directions à savoir :

- Direction générale adjointe « ressources et emplois »
- Direction générale adjointe « informatique, comptabilité et trésorerie »
- Direction générale adjointe « administration et moyens »
- Direction générale adjointe de recouvrement.
- Direction générale adjointe d'exploitation
- Direction générale adjointe opérations internationales
- Direction générale adjointe engagements. - Division internationale
- Direction du financement des grandes entreprises (D.F.G.E)
- Direction « Informatique central » (D.I.C)
- Direction du personnel (D.P)
- Direction des opérations techniques avec l'étranger (D.O.T.E)
- Direction du financement des petites et moyennes entreprises (D.F.P.M.E)
- Direction « informatique réseau d'exploitation » (D.I.R.E)
- Direction de revalorisation des ressources humaines (D.R.R.H)
- Direction des relations internationales (D.R.I)
- Direction du financement des activités agricoles (D.F.A.A)
- Direction de la télétransmission et de la maintenance informatique (D.T.M.I)
- Direction des moyens généraux (D.M.G)
- Direction du contrôle et des statistiques (D.C.S)
- Direction des études de marches et produits (D.E.M.P)
- Direction de la comptabilité générale (D.C.G)
- Direction de la réglementation, études juridiques et du contentieux (D.R.E.J.C)
- Direction du suivi et du recouvrement (D.S.R)
- Direction de la trésorerie (D.T)
- Direction de la prévision et du contrôle de gestion (D.P.C.G)

Chaque direction générale adjointe (DGA) regroupe plusieurs directions qui lui sont rattachées hiérarchiquement. Chacune de ces directions a une mission et des responsabilités bien définies, confiées et contrôlées par la DGA dont elle dépend.

À un niveau hiérarchique intermédiaire, entre la direction générale et les directions adjointes ainsi que les directions régionales, se trouve la direction de l'inspection générale. Cette

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

direction est chargée de contrôler et de superviser l'activité de l'ensemble du réseau de la BADR sur le territoire national.

Autrement dit, la structure organisationnelle de la BADR est caractérisée par :

- Une déclinaison des responsabilités au sein des directions générales adjointes, chacune supervisant des directions spécialisées
- Une fonction d'inspection générale qui assure un rôle de contrôle et de supervision de l'activité sur l'ensemble du réseau de la banque

7.1. La structure du réseau de la BADR

Le réseau de la BADR est organisé de la manière suivante :

- Le Groupement Régional d'Exploitation (GRE) :
- Il s'agit de la structure hiérarchique supérieure au niveau de la wilaya
- Il dirige et supervise un groupe d'agences installées dans la même wilaya
- L'Agence bancaire :
- Elle constitue la force opérationnelle de toute la structure
- C'est l'interface directe entre le client et la banque, à l'origine de toutes les opérations

Il existe deux types d'agences au sein du réseau :

L'Agence principale (ou agence de wilaya) :

- Dispose de tous les produits et opérations bancaires courants
- Se distingue par la capacité de compensation et la gestion des crédits promotionnels (supérieurs à 50 000 DA)

L'Agence locale d'exploitation :

- Propose les opérations bancaires courantes
- Peut gérer les crédits hypothécaires inférieurs à 50 000 DA

Section 2 : déroulement du crédit documentaire et de la remise documentaire

Étant donné que les transactions avec l'étranger nécessitent une domiciliation préalable avant tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement, et que la procédure de domiciliation définitive est soumise à la satisfaction préalable de la pré-domiciliation électronique, la BADR a mis en place un service en ligne permettant à ses clients d'effectuer leur inscription et de transmettre leurs demandes de domiciliation aux structures bancaires compétentes sur le site de la BADR.

1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire Au niveau BADR Agence n° 580

Le Crédit Documentaire (Credoc) peut être le résultat d'une négociation avec un client étranger, permettant ainsi d'importer en toute sécurité. Cette modalité de paiement doit faire partie intégrante de la discussion commerciale, et le client doit accepter les termes du contrat commercial.

1.1. Présentation du cas

Avant d'étudier ce dossier, il est important de d'abord déterminer les éléments constitutifs du contrat commercial. Cela implique d'identifier les parties prenantes ainsi que les documents retenus lors des négociations. Comme indiqué, le principe du crédit documentaire fait intervenir quatre parties dans le contrat commercial.

- Importateur : une SARL XX (société algérienne privée spécialisée dans la vente au détail des produits alimentaire et fruits et légumes.
- L'exportateur : GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO
- La banque d'importateur : BADR agence 580 Tizi-Ouzou
- La banque d'exportateur : COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC

1.2. Ouverture d'un dossier de domiciliation

Au niveau de la BADR, agence 580, l'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue lorsque l'importateur présente les documents suivants à sa banque :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**voir annexe 1**)
- Une facture pro-forma (**voir annexe2**)
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services de l'entreprise)
- La carte fiscal NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au centre registre de commerce ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation. (pour la revente en état).
- Attestation de risque de change. (**Voir annexe 3**)

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

- Avis d'acceptation de la pré-domiciliation registre du commerce mise à jour cnas casnos et bilan
- Engagement FOB. (Voir annexe 4)

1.2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation

Tableau 01 : attribution de numéro de domiciliation

A	B	C	D	E	F	G	H
Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	Le trimestre	La nature de l'opération	Le numéro d'ordre	Code de monnaie
15	04	02	2023	4	10	00008	USD

Source : conçu par nous-même à partir des annexes de la BADR

1.2.2. La constitution de la commission de domiciliation (Tableau n°2)

La constitution de la commission de domiciliation se fait au niveau de l'agence en comptabilisant les commissions et taxes liées à la domiciliation à travers les écritures comptables suivantes :

Tableau 02 : constitution des commissions de domiciliation

Designation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19%	570 D
Total commission domiciliation (TTC)	3570 DZD

Source : conçu par nous-même à partir des annexes de la BADR

Finalement, le compte client sera débité d'un montant de 3570 DZD lors de la domiciliation auprès de la BADR.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée (Voir annexe 5), en apposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire d'un avis de domiciliation daté et signé.

1.3. L'ouverture du crédit documentaire

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur demande à sa banque d'ouvrir une lettre de crédit documentaire (Voir annexe 6)

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

en faveur de l'exportateur, et dans ce cas le client doit donc présenter le formulaire d'ouverture de la lettre de crédit documentaire, une facture domicilié, attestation de validation ; copier de PREG (**Voir annexe 7**), engagement FOB...

Dès réception du dossier, le chargé du commerce extérieure au niveau du

Back Office :

Vérifie attentivement le dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences en la matière et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur. Après cette vérification, le banquier constitue une provision de 103% de la contre-valeur en dinars algériens (DA) du montant de la facture (120% dans le cadre d'une revente en l'état).

Enregistre la demande de domiciliation dans un registre coté et paraphé par le directeur de l'agence et le directeur du GRE, en reportant le numéro d'ordre chronologique.

Ouvre un dossier de domiciliation physique, en classant tous les documents dans la chemise appropriée selon le modèle en vigueur. Il indique sur cette chemise :

- Le nom du client importateur : SARL (XXX)
- Le fournisseur ou le contractant étranger : GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO
- Le montant et sa composition en fournitures, services et contreparties en dinars : 35.699,04 EUR "FOB", 3.585.640,13 Dinars (Taux appliqué 100,4408)
- Le numéro complet de domiciliation : 150402.2023.4.10.00008 USD
- Renseigne une fiche de contrôle selon le modèle en vigueur, sur laquelle sont enregistrés :
- Les règlements et les transferts de devises
- Les réalisations d'importation
- La date réglementaire de suivi et de déclaration
- Si la première fiche de contrôle ne suffit pas, il ouvre une autre fiche pour enregistrer le solde des opérations.
- Renseigne la fiche de position, selon le modèle en vigueur, pour le suivi des règlements en mentionnant :
- Le cumul et le solde restant à régler
- Le règlement des commissions, intérêts intercalaires et frais assimilés lorsque le dossier

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

est assorti de crédit d'extérieur moyen ou long terme.

Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INR (Intérieur des non-résidents) :

- Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, en attendant sa réalisation.
- Garde l'original de la lettre d'engagement dans le dossier, et transmet une copie à la direction des impôts.

1.3.1. Les commissions liées à l'ouverture d'un crédit documentaire (Tableau n°3)

- La somme de la transaction est de : 59 000 ,00 USD
- Le cours de change était de : 134,559 USD/DZD
- La somme en DZD est de : $59\,000,00\text{ USD} \times 134,559\text{ USD/DZD} = 7943,78\text{ DA}$
- La commission d'engagements est de : $7935848,1\text{ DZD} \times 0,0025 = 19839,62025\text{ DZD}$
- Commission Swift est de : 3000 DZD

Tableau 03 : les commissions liées à l'ouverture CREDOC

Designation	Montant
Commission d'ouverture	3000 DZD
Taxe 19 %	570 DZD
Commission d'engagement	7935848,1 DZD
Taxe 19%	150780,97 DZD 9
Commission de change 1% (c'est des commission de règlement)	79358,481 DZD
TTC	8169557,56 DZD
Commission Swift (TVA c'est des commissions de règlement)	3000 DZD
Total commissions liés à l'ouverture du crédit documentaire	8172557,56 DZD

Source : conçu par nous-même à partir des annexes de la BADR

1.4. Réception des messages transmis par le service SWIFT et réalisation du crédit documentaire

Après réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction internationale, composé des éléments suivants :

- Facture domiciliée
- Attestation de validation
- Attestation d'impayé
- Engagement de non-revente en l'état
- Copie du PREG
- Engagement FOB

La direction internationale se charge d'envoyer le dossier par message SWIFT (**voir annexe 8**) à la banque notificatrice. Cette dernière débite l'agence des montants des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur.

Une fois que : GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO. ait consenti au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu par le correspondant, il procède à l'expédition des marchandises à la SARL X. Les documents réunis sont alors vérifiés par la banque, qui paie l'exportateur et envoie les documents à la banque émettrice.

À l'arrivée des documents, la banque émettrice (agence 580 Tizi-Ouzou) procède à leur vérification pour s'assurer de leur conformité aux conditions du crédit. Elle procède ensuite au report de la domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissement et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement. Enfin, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contre-valeur en dinars algériens (DA) du montant transféré, majoré des frais et taxes.

1.5. La réalisation physique

Pointer et vérifier tous les documents énumérés dans le bordereau de transmission de documents avec ceux reçus. Vérifier que les documents sont conformes aux clauses de la lettre d'ouverture de crédit documentaire. Ensuite, il doit :

- Apposer le numéro de domiciliation "150404.2021.2.10.00002 EUR" du 25/04/2021 sur

toutes les factures définitives.

- La BADR signe les documents et les revêt d'un cachet.
- Classer une copie des documents d'expédition (facture)

1.6. Le règlement

Après la vérification des documents par la BADR, si des réserves sont émises, le client doit formuler une lettre de levée de ces réserves.

Une fois le règlement de la facture effectué, il faudra procéder à l'apurement du dossier de domiciliation, ce qui implique les étapes suivantes :

- Vérifier que tous les documents relatifs à l'opération d'importation sont bien présents dans le dossier.
- S'assurer que le règlement total de la facture a été réalisé par le client.
- Clôturer la fiche de contrôle et la fiche de position qui permettaient le suivi de l'opération.
- Ranger le dossier physique dans les archives selon les procédures en vigueur à la BADR.
- Mettre à jour les enregistrements informatiques pour attester de la bonne fin de l'opération de domiciliation.

L'apurement du dossier permet ainsi de s'assurer que toutes les étapes ont été correctement réalisées et que l'opération d'importation peut être considérée comme définitivement clôturée.

1.6.1. L'apurement du dossier

Lors de l'apurement du dossier de domiciliation, les documents suivants doivent être présents :

- Une copie de la facture définitive (**voir annexe 9**)
- Un exemplaire du document de transport (connaissance, lettre de transport aérien, etc.)
- Une copie du message SWIFT envoyé pour l'ouverture du crédit documentaire
- La formule statistique 4 (**voir annexe 10**)
- Le document équivalent de la douane D 10 (**voir annexe 11**)

Ces différents documents permettent de s'assurer que toutes les étapes de l'opération d'importation ont été correctement réalisées et de clôturer définitivement le dossier de domiciliation après vérification de leur complétude.

1.6.2. Vérification du montant

Lorsque le dossier est complet, l'agent chargé de l'apurement vérifie que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée, puis il procède à l'apurement du dossier.

Si le montant indiqué sur la formule 4 est inférieur au montant de la facture définitive, il déclare le dossier comme "excédent de règlement" auprès de la Banque d'Algérie. Dans le cas contraire, il déclare le dossier comme "insuffisance de règlement".

La banque doit déclarer toutes les opérations d'importation à la Banque d'Algérie juste après la réception de la formule 4. Elle dispose d'un délai d'un mois pour les dossiers à échéance et de trois mois pour les dossiers d'importation à vue.

Après avoir transmis ces déclarations, la banque effectue son propre contrôle au niveau de la BADR. Elle vérifie notamment le taux de change appliqué et s'assure que les documents présentés par l'importateur et envoyés par le fournisseur sont bien les originaux. Dans le cas contraire, la BADR doit envoyer un courrier officiel au client pour le solliciter à fournir la pièce originale afin de permettre l'apurement définitif du dossier.

2. Déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire

Afin de mieux comprendre le traitement d'une opération d'importation avec remise documentaire dans notre cas pratique, nous allons procéder par étapes. Tout d'abord, nous expliquerons en détail le déroulement de cette opération. Ensuite, nous décrirons les différentes phases de ce processus pas à pas.

2.1. Présentation du cas d'une remise documentaire

Dans ce cas pratique, l'importateur est la société SPA XXX, une entreprise algérienne spécialisée dans le domaine automobile, qui souhaite importer des pièces de rechange. La banque émettrice impliquée dans cette opération est la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), plus précisément son agence N°580 située à Tizi-Ouzou. De l'autre côté, l'exportateur est l'entreprise NGK SPARK PLUGS S.A.S. La banque notificatrice intervenant dans cette transaction est NORDFRPPXXX.

Les deux parties ont convenu d'utiliser la technique de la remise documentaire comme mode de paiement pour cette opération d'importation. Plus précisément :

- Le point d'expédition est le Port de Marseille.
 - La destination finale est le port de Bejaia.
 - L'Incoterm convenu est le CFR (Cost and Freight).
- Le prix de la marchandise s'élève à 197 160,03 EUR, avec un taux de change de 159,44030

EUR/DZD, soit un montant total de 31 435 254,331209 dinars algériens (DA) à payer comptant.

2.2. L'ouverture du dossier de domiciliation (Tableau n°4)

Au niveau de la BADR, agence N°571, l'ouverture du dossier de domiciliation se fait suite à la présentation des documents requis par l'importateur auprès de sa banque (comme mentionné dans le premier cas).

Après l'approbation de la demande, l'agent en charge de l'étude procède alors à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation spécifique à cette opération.

Tableau 04 : attribution de numéro de domiciliation (cas de REDOC)

Code de la wilaya	Code de la banque	Code de l'agence	L'année	Le trimestre	La nature de l'opération	Le numéro l'ordre	Code de monnaie
15	04	02	2024	1	10	00013	EUR

Source : conçu par nous-même à partir des annexes de la BADR

2.2.1. La constitution de la commission de domiciliation (Tableau n°5)

Au niveau de l'agence bancaire, on procède ensuite à la comptabilisation des différentes commissions et taxes liées à l'ouverture du dossier de domiciliation. Cela se traduit par la passation des écritures comptables suivantes :

Tableau 05 : constitution des commissions de domiciliation (cas de REDOC)

Designation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe 19%	570 D
Total commission domiciliation (TTC)	3570 DZD

Source : conçu par nous-même à partir des annexes de la BADR

Le compte de l'importateur sera débité d'un montant de 3 570 dinars algériens (DZD) lors de la procédure de domiciliation auprès de la BADR.

Après la procédure de domiciliation auprès de la BADR, l'importateur revend la marchandise dans l'état où elle a été expédiée, et ce, 30 jours suivant la finalisation de la domiciliation, cette revente de la marchandise, dans les conditions initiales d'expédition,

intervient donc un mois après la clôture du dossier de domiciliation auprès de la banque.

2.3. Expédition de la marchandise et l'envoi des documents

Dans le cadre de cette opération d'importation, l'importateur a exigé de son fournisseur qu'il lui fasse parvenir les documents suivants par envoi postal DHL à l'agence bancaire BADR Tizi-Ouzou :

- Le connaissement maritime (Bills of Lading) (**exemple annexe 12**)
- Le certificat d'origine
- Les factures commerciales (**exemple annexe 13**)
- Les listes de colisage
- 3 exemplaires des certificats de conformité
- Les certificats de contrôle de qualité

L'envoi de ces différents documents par le biais du service de livraison express DHL vers l'agence bancaire locale est une étape essentielle dans le processus de la remise documentaire.

Les commissions liées à la remise documentaire sont gratuites dans le cadre de cette opération, cela signifie que l'importateur n'aura pas à payer de frais supplémentaires pour le traitement de la remise documentaire par la banque.

2.4. Le règlement

Après la réception des documents envoyés par l'exportateur et l'expédition effective de la marchandise, le banquier procède à la vérification des pièces suivantes :

- Le jeu complet des formulaires S4 (**exemple annexe 10**)
- 5 exemplaires du formulaire ET1
- La facture dûment domiciliée
- L'ordre de virement (**exemple annexe 14**)
- Une copie du bordereau bancaire
- Le connaissement maritime ainsi que la copie de l'attestation de libre commercialisation

2.5. L'apurement du dossier

L'agent bancaire en charge de l'apurement du dossier procède à la vérification des éléments suivants :

- La facture définitive
- Les documents de transport
- Le Swift bancaire (**exemple annexe 8**)

Le formulaire 4

Les documents de douane (D10) (**exemple annexe 11**)

Après avoir contrôlé la conformité de ces différentes pièces, le banquier a pu apurer le dossier complet. Il envoie alors une déclaration d'apurement à la Banque d'Algérie pour clôturer définitivement cette opération d'importation avec remise documentaire.

Cette étape finale d'apurement permet de s'assurer que toutes les formalités ont été correctement remplies avant de transmettre les informations à la banque centrale.

2.6. Vérification du montant

Avec l'ensemble des documents vérifiés, l'agent bancaire en charge de l'apurement s'assure que la valeur réellement importée et dédouanée est en parfaite conformité avec la valeur initialement domiciliée et transférée.

Une fois cette vérification effectuée, l'agent peut alors procéder à l'apurement définitif du dossier complet, cela permet de s'assurer de la concordance entre les différentes étapes du processus, depuis la domiciliation initiale jusqu'au dédouanement final de la marchandise importée. Cela clôt ainsi de manière satisfaisante l'opération d'importation avec remise documentaire

Section 3 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Les deux études de cas que nous venons de traiter, l'une sur le crédit documentaire et l'autre sur la remise documentaire, nous permettent maintenant d'en faire une analyse comparative sur certains critères clés liés à leur déroulement.

Afin de bien comparer le processus de ces deux techniques de paiement international, nous avons identifié trois principaux critères à étudier :

- La procédure de déroulement pour chacune des techniques
- Les documents exigés dans chaque cas
- Les commissions bancaires à payer

L'examen approfondi de ces différents éléments va nous permettre de faire ressortir les points de convergence et de divergence entre le crédit documentaire et la remise documentaire. Cette analyse comparative nous aidera à mieux cerner les forces et faiblesses de chaque méthode de paiement.

1. La procédure de déroulement pour chacune des techniques

Ce tableau comparatif nous permettra de mettre en évidence de manière structurée les différences et similitudes entre ces deux techniques de paiement international, en nous concentrant plus spécifiquement sur la procédure de déroulement de chacune d'entre elles

Tableau 06 : comparaison des procédures du déroulement des deux techniques

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les procédures du déroulement	Ouverture du crédit par la banque émettrice -Envoi des documents à la banque notificatrice. -Vérification des documents par la banque. -Paiement effectué après acceptation des documents -Envoi des documents à l'importateur.	Présentation des documents par l'exportateur à sa banque. - Envoi des documents à la banque notificatrice. - Vérification des documents par la banque notificatrice. - Remise des documents à l'importateur contre paiement - Régularisation du paiement par l'importateur.

Source : fait par nous-même selon les données fournis par la BADR

Les procédures du crédit documentaire et de la remise documentaire présentent des différences notables. Le crédit documentaire comporte plusieurs étapes successives - l'ouverture, l'émission, puis le règlement - chacune nécessitant la réalisation de diverses formalités.

À l'inverse, la remise documentaire se déroule en seulement deux étapes principales : la constitution du dossier initial, suivie de la réalisation effective de la remise documentaire.

Cette différence de complexité dans le déroulement des opérations met en évidence que le traitement d'un crédit documentaire est généralement plus élaboré et implique davantage de procédures que celui d'une remise documentaire. La remise documentaire apparaît ainsi comme une technique de paiement international plus simple et plus directe que le crédit documentaire.

Dans le cas du crédit documentaire, une fois que les documents ont été expédiés et que la banque confirmatrice a vérifié leur conformité, le fournisseur/exportateur est alors crédité du montant de la transaction. Cela lui garantit le paiement, sous réserve de la bonne conformité des documents.

En revanche, dans le cadre de la remise documentaire, même si le paiement se fait à vue ou à une échéance convenue, le fournisseur/exportateur encourt toujours le risque de non-paiement par l'importateur. En effet, le paiement n'est pas garanti dans la remise documentaire, contrairement au crédit documentaire où la banque confirmatrice s'engage sur le paiement.

Ainsi, le crédit documentaire offre une sécurité de paiement supérieure à la remise documentaire, puisque le fournisseur/exportateur est assuré d'être crédité dès lors que les documents sont conformes. Cette différence est un élément clé à prendre en compte dans le choix entre ces deux techniques de paiement international.

2 Les documents demandés pour la demande d'ouverture

Les documents exigés à chaque ouverture sont dans le tableau suivant :

Tableau 07 : Document exigés pour l'ouverture entre les deux techniques

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les documents demandés pour la demande d'ouverture	<ul style="list-style-type: none">- Facture pro-forma domicilié- Carte NIF- Demande d'ouverture du crédit documentaire	Les documents de transport (connaissance) ainsi que les certificats de conformité et de contrôle qualité

Source : fait par nous-même selon les données fournis par la BADR

L'examen des documents pour l'ouverture du crédit documentaire revêt une importance capitale. Elle implique la fourniture d'une documentation spécifique et détaillée par l'exportateur, comprenant notamment le contrat de vente, le certificat d'origine et la liste de colisage.

À l'inverse, dans le cas de la remise documentaire, cette étape d'ouverture n'existe pas. La procédure se concentre davantage sur les documents liés au transport et à la qualité de la marchandise, tels que le connaissance maritime et les certificats de conformité.

Alors, la demande d'ouverture constitue une phase essentielle et distincte du crédit documentaire, nécessitant une documentation plus élaborée de la part de l'exportateur. Cette étape n'a pas d'équivalent dans le processus de la remise documentaire, soulignant la différence de complexité entre ces deux techniques de paiement international.

2.1. Les documents exigés du fournisseur

Les clients exigent généralement les mêmes types de documents de base de leur fournisseur, que ce soit dans le cadre d'un crédit documentaire ou d'une remise documentaire, on observe une différence importante concernant le connaissance maritime.

Dans le cas du crédit documentaire, le connaissance doit obligatoirement être établi à l'ordre de la banque confirmatrice. Cela s'explique par le fait que dans un crédit documentaire, la banque s'engage formellement à payer le fournisseur/exportateur dès lors que les documents présentés sont conformes. La banque doit donc être désignée comme bénéficiaire du connaissance pour s'assurer de son contrôle sur la marchandise.

Par contre, dans une remise documentaire, le connaissance est le plus souvent établi à l'ordre du client/importateur. Cette différence reflète le fait que la banque présentatrice n'encourt aucune responsabilité directe envers le fournisseur/exportateur si ce dernier remet les

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

documents à l'importateur qui, par la suite, prend possession de la marchandise sans effectuer le paiement. La banque n'a donc pas besoin d'être désignée comme bénéficiaire du connaissance.

Cette distinction fondamentale sur le bénéficiaire du connaissance illustre la différence de risque et d'engagement entre le crédit documentaire, où la banque se porte garante, et la remise documentaire, où le risque de non-paiement pèse davantage sur l'exportateur.

3. Comparaison des commissions liées à ces deux techniques

Tableau 08 : Les commissions liées au crédit documentaire et à la remise documentaire

Critère	Crédit documentaire	Remise documentaire
Commissions	<ul style="list-style-type: none">- Commissions de domiciliation 3000 DA (fixe)- Commission d'ouverture 3000 DA (fixe)- Frais SWIFT 3000 DA (fixe)- Commission d'engagement 7935848,1 DA (0,25%)- Commission de change 1%	<ul style="list-style-type: none">- Commission de domiciliation 3000DA (fixe)

Source : fait par nous-même selon les données fournis par la BADR

Comme nous l'avons souligné précédemment, l'un des principaux avantages de la remise documentaire par rapport au crédit documentaire réside dans son coût plus avantageux pour les parties, le mécanisme du crédit documentaire implique le paiement de diverses commissions bancaires, telles que la commission d'ouverture, qui ne s'appliquent pas dans le cadre de la remise documentaire. Cette dernière technique étant plus simple à mettre en place, elle ne nécessite pas le même niveau d'intervention de la banque et donc n'engendre pas les mêmes frais, la différence de coût entre ces deux moyens de paiement s'explique principalement par la "panoplie de commissions" associée au crédit documentaire, qui en fait une solution plus onéreuse pour les opérateurs du commerce international.

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Ce constat renforce l'intérêt de la remise documentaire, qui se présente comme une alternative intéressante lorsque les parties sont en mesure de s'accorder sur un niveau de confiance suffisant. Certes, le crédit documentaire offre davantage de garanties, mais son coût plus élevé peut être un frein, notamment pour les petites et moyennes entreprises engagées dans des transactions de moindre ampleur.

4. Comparaison des différents intervenants et composants des deux techniques

Avec ce tableau comparatif on met la lumière sur les différents intervenants dans les opérations d'importation avec les deux techniques, et tous les risques qui découlent de ces deux dernières.

Tableau 09 : Les intervenants et les composants des deux techniques

Source fait par nous-même a partir des documents présenté par la BADR

Intervenants et composants	Remise documentaire	Crédit documentaire
Exportateur	NGK SPARK PLUGS S.A.S.	GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO
Importateur	une SPA	Une SARL XXX
Banque de l'exportateur	NORDFRPPXXX.	COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC
Banque de l'importateur	Banque d'Agriculture et de Développement Rural (Agence 580 Tizi-Ouzou).	Banque d'Agriculture et de Développement Rural (Agence 580 Tizi-Ouzou).
Rôle de la banque	Transmis les documents sans engagement de paiement, c'est-à-dire rôle d'intermédiaire entre les deux parties	Contrôle et remise des documents conformes aux termes du crédoc. Engagement irrévocable de paiement.
Couverture du risque de change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement	Protection très moyenne	protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

L'analyse des rôles des différents acteurs met en évidence des différences importantes entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Dans le cas de la remise documentaire, l'exportateur est le donneur d'ordre, tandis que l'importateur est le bénéficiaire. Inversement, dans le crédit documentaire, l'importateur est le donneur d'ordre et l'exportateur le bénéficiaire.

Au niveau bancaire, pour le crédit documentaire, la banque de l'exportateur joue le rôle de banque notificatrice (ou confirmatrice), tandis que la banque de l'importateur est la banque émettrice. Pour la remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et celle de l'importateur est la banque présentatrice.

Le rôle des banques diffère également entre ces deux techniques. Dans la remise documentaire, les banques se limitent à transmettre les documents sans exercer de contrôle, et ne s'engagent pas sur le paiement. À l'inverse, dans le crédit documentaire, les banques s'engagent à payer sous réserve de la conformité des documents aux termes du crédit.

Concernant la couverture du risque de non-paiement, elle est très moyenne pour l'exportateur dans le cas de la remise documentaire, alors qu'elle est bonne à excellente dans le cadre du crédit documentaire. De plus, le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas.

Ces différences fondamentales dans les rôles et les niveaux de risque couverts constituent des critères majeurs à prendre en compte par les opérateurs du commerce international lorsqu'ils choisissent entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

5. Synthèse des résultats comparatifs (Tableau n°11)

Pour mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire, nous résumons les principaux résultats dans le tableau ci-après :

Tableau 10 : synthèse des résultats

Technique de paiement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative et délai d'exécution	Coût	Acceptabilité par le client
Crédit documentaire	Très sûr	Très lourd	Elevé	Mauvaise
Remise documentaire	Moins sûr	Légère	Faible	Bonne

Source : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire par BELHANAFI Karima et MEDANE Lydia

Au niveau de la sécurité et de la garantie de paiement, le crédit documentaire présente une sécurité de paiement plus sûre par rapport à la remise documentaire, qui procure moins de

sécurité pour l'exportateur.

Ensuite, la gestion administrative et le délai d'exécution sont très lourds et prennent du temps pour l'acheminement de la marchandise dans le cas du crédit documentaire. À l'inverse, la remise documentaire est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

Cette lourdeur administrative du crédit documentaire engendre des coûts et des commissions bancaires plus élevés, alors que la remise documentaire ne supporte pas autant de commissions.

Le client souligne que la remise documentaire est préférable au crédit documentaire au niveau de l'exigence du fournisseur. En effet, le recours au crédit documentaire peut être considéré comme un manque de confiance entre les deux parties, tandis que le paiement par remise documentaire donne un certain niveau de confiance, puisque les deux parties sont d'accord pour utiliser cette technique de paiement.

En résumé, le crédit documentaire offre une sécurité de paiement plus élevée, mais avec une procédure plus complexe, des délais plus longs et des coûts bancaires plus importants. La remise documentaire, quant à elle, est plus souple et moins coûteuse, mais présente un niveau de sécurité moindre pour l'exportateur.

6. Avantages et inconvénients des deux techniques

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de la remise documentaire et du crédit documentaire :

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance entre les parties, contrairement au crédit documentaire qui est la meilleure technique de paiement lorsqu'il s'agit d'une première opération ou d'une transaction dans des circonstances très risquées.
- Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'acheteur, tandis que la remise documentaire est ouverte à l'initiative du vendeur.
- Le crédit documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire, en raison de la panoplie de commissions bancaires qui s'appliquent. La remise documentaire, quant à elle, supporte moins de commissions.
- Le crédit documentaire exige de lourdes procédures, impliquant une domiciliation, une demande d'ouverture de crédit et l'obtention de l'accord de la DOE. À l'inverse, la procédure de la remise documentaire est moins formaliste.
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques,

alors que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des établissements bancaires.

- La remise documentaire est plus souple que le crédit documentaire.

Cependant, le crédit documentaire présente plus de garanties de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture du crédit. Le choix entre ces deux techniques de paiement dépendra étroitement du niveau de confiance entre les parties, de la nature de la transaction, ainsi que des contraintes de coût et de formalisme. Chacune des solutions présente des avantages et des inconvénients spécifiques à prendre en compte.

Conclusion

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, notamment sa procédure administrative complexe et son coût élevé, cette technique de paiement est considérée comme la plus idéale dans les relations entre l'importateur et l'exportateur. En effet, l'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. De son côté, l'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrite.

En Algérie, le crédit documentaire est une technique de paiement bien établie, comme l'a démontré la première étude de cas. Dans ce cadre, l'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il compte demander dans son crédit documentaire, tandis que l'exportateur veillera à ce que les termes et conditions du crédit documentaire reçu soient strictement conformes aux clauses du contrat signé.

Par ailleurs, la remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire, dans le cas où il existe une certaine confiance entre les deux parties. Cependant, c'est une technique incertaine qui fait supporter à l'exportateur de grands risques dans le cas où cette confiance est rompue.

La pratique commerciale montre que toutes ces techniques de paiement sont utilisées, bien que le choix de la technique à employer reste dépendant de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Enfin, il est important de noter que le court séjour durant lequel cette étude a été

Chapitre 03 : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire

effectuée a pu laisser échapper certains aspects, en raison de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

La présente étude s'est attachée à comparer deux techniques de paiement internationales majeures, le crédit documentaire et la remise documentaire, dans le but d'en faire ressortir les caractéristiques, les avantages et les limites respectives. Ce travail de recherche s'inscrit dans un contexte où les transactions commerciales à l'international revêtent une importance économique cruciale, obligeant les parties prenantes à s'entourer de toutes les garanties possibles.

L'analyse menée a permis de mettre en lumière la nature complémentaire de ces deux instruments de paiement. D'un côté, le crédit documentaire offre un niveau de sécurité élevé aux exportateurs en garantissant le paiement à condition que les documents fournis soient conformes aux termes convenus. Ce mécanisme permet également de se prémunir contre les risques liés à l'insolvabilité de l'acheteur ou à la qualité de la marchandise. Cependant, cette solution s'avère plus complexe et onéreuse à mettre en place.

De l'autre côté, la remise documentaire se présente comme une alternative plus souple et moins coûteuse, mais reposant entièrement sur la confiance entre les parties. Cette technique ne couvre pas les risques sur l'acheteur et sur la marchandise, ce qui la rend plus vulnérable pour le vendeur.

Au-delà de ces différences fondamentales, nos investigations ont permis de dégager d'autres éléments de comparaison. Ainsi, la procédure du crédit documentaire s'est révélée plus complexe que celle de la remise documentaire, impliquant l'intervention de plusieurs intermédiaires bancaires.

In fine, le choix entre ces deux techniques de paiement dépendra étroitement du contexte de la transaction, des relations entre l'importateur et l'exportateur, ainsi que de leur niveau de risque toléré. Dans certains cas, une combinaison des deux pourra même s'avérer judicieuse, notre étude a également permis de mettre en évidence l'existence de risques résiduels, même lors de l'utilisation du crédit documentaire. En effet, des événements tels que l'instabilité institutionnelle, politique ou économique, les aléas naturels, ou encore les difficultés financières des banques intermédiaires, peuvent venir perturber le bon déroulement des opérations de commerce extérieur.

C'est pourquoi il est vivement recommandé aux opérateurs (importateurs et exportateurs) de porter une attention particulière à la rédaction de leurs contrats commerciaux, et de solliciter systématiquement l'expertise de leurs banquiers avant toute transaction, même apparemment simple. Cette collaboration étroite entre les parties prenantes doit permettre d'identifier les solutions de paiement et de financement les plus adaptées à chaque situation.

Alors, cette étude comparative du crédit documentaire et de la remise documentaire aura permis de mieux cerner les enjeux et les défis associés à la gestion des flux financiers dans le commerce international. Elle ouvre également la voie à de futures réflexions sur les évolutions possibles de ces techniques de paiement, dans un contexte économique et réglementaire en constante mutation.

Au final face à ces constats, je recommanderais aux opérateurs du commerce international de prendre en compte plusieurs éléments clés lors du choix de leur technique de paiement :

- Le niveau de confiance mutuelle entre l'importateur et l'exportateur

CONCLUSION GENERALE

- La nature, le montant et les risques inhérents à la transaction
- Les ressources financières et humaines disponibles pour gérer la solution retenue
- L'expertise et l'accompagnement de leur banque

Dans de nombreux cas, une combinaison des deux techniques pourrait s'avérer judicieuse, permettant de bénéficier des avantages respectifs tout en minimisant les inconvénients.

Néanmoins, il convient de garder à l'esprit que, malgré l'utilisation du crédit documentaire, des risques résiduels subsistent, liés à l'environnement économique, politique ou encore aux aléas naturels. Une vigilance accrue et une étroite collaboration entre les parties prenantes sont donc essentielles pour sécuriser au mieux les transactions commerciales internationales.

ANNEXES

Annexe : 01

Nom/Prénoms :

M. MAMMAR MED.

BANQUE DE L'AGRICULTURE,

Adresse :

Vge TIMIZART - LOGHAYR CNE T.O

ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

SIEGE DE TIZI-OUZOU « 580 »

OBJET : Domiciliation d'une importation de marchandises :

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur un dossier de domiciliation pour des marchandises ci-après :

- Désignation : CAMIONS ISUZI NPR71 4.6L CHASSIS YM ✓

- | | |
|-----------------------------------|--|
| - Tarif douanier | : 87 04 21 90 00 ✓ |
| - Provenance | : EMIRATS ARAB UNIS ✓ |
| - Prix en devises FOB/ C-F-R..... | : USD 59 000,00 CFR. ✓ |
| - Délai pour les expéditions | : AU PLUS TARD LE 31/12/2023. |
| - Contre-valeur dinars (cous...) | : 8 260 000,00 ✓ |
| - Modalités de règlement du prix | : Crédit documentaire irrévocable, confirmé. ✓ |

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et de deux copies :

- Le contrat commercial n° du
- La facture pro forma n°PI/SAL/GIAP/2023/1058 du 06/11/2023 ✓

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées à cette importation sont réunies.

Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieure et de change requises à ce dossier .

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et de la taxe y relative, à ce dossier .

(Signatures accréditées).

M. MAMMAR MED.
MULTIPLER DE DÉTAIL SERVICE EN ZONES
RURALES, ÉLOIGNÉES ET DU GRAND SUD
Local 06 Vge. Leihail Cne. 11111 Mimoune
Tizi-Ouzou R.C n°: 15/00 T. 769/A/16

M. MAMMAR Med.
Auziano
Chargé de Clientèle

Annexe: 02



Document Conforme à l'Original
Tenue en nos guichets

+971 4 333 2702
+971 4 333 2704
+971 56 500 3463
info@genuinedubai.com
www.genuinedubai.com

PROFORMA INVOICE				
REF NO	PI/SAL/GIAF/2023/1058	DATE	05/11/2023	
TO	NIF:188150104341188 TIZI OUZOU, ALGERIE			
Sl No	Description	Unit Price (USD)	Qty	Total Price (USD)
01	SUZU NPR 71 4.6L CHASSIS 2023 YM Country of Origin: Japan	28,000	02	56,000
02	FREIGHT CHARGES			3,000
				59,000
USD EIGHTY EIGHT THOUSAND ONE HUNDRED NINETY ONLY				

Terms and Conditions	
Price	Prices are firm and confirmed, CFR Mostaganem port, Algeria
Payment	Irrevocable Letter of Credit issued by a first class international bank and confirmed by our bank in UAE. LC to be advised through below bank. BANK NAME: COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC ACCOUNT NAME: GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO CURRENCY: USD ACCOUNT NUMBER: 11-001-148388-1 IBAN NUMBER: AE730220000110011483881 SWIFT CODE: CLBIAEAD Towards 100% value payable at sight upon submission of Bill of Lading, Commercial Invoice and Packing List. Payment reimbursable within 3 international working days in the currency of the credit, provided all terms and conditions of LC credit have been complied with. All Bank charges inside Algeria are on the account of applicant and all banking charges outside Algeria are on the account of beneficiary. Payment reimbursed by relay acceptance is not acceptable.
Clause 40B	IRREVOCABLE ADDING OUR CONFIRMATION (CONFIRMED BY Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade)
Clause 58A	Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade) (SWIFT CODE: ABINAEAA)
Clause 41D	Available with COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC (SWIFT CODE: CLBIAEAD)
Clause F47A	Commercial Bank International (CLBIAEAD) is authorized to discount upon complying presentation
Confirmation Instruction (Field 44)	CONFIRMED BY Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade) (SWIFT CODE: ABINAEAA)
Validity	The above prices and delivery schedule are valid for 30 days from date.
Other Condition	Partial shipment, Transshipment and Shipped on Board should be allowed in LC.
Transit Insurance	Should be arranged by the buyer
Port of Loading	Any Sea port in UAE
Last date of Shipment	31/12/2023
Note	The above prices are as per the current market scenario and the same may vary at the time of execution of the order according to the price increase in freight charge or vehicle price if applicable. In such case the increased amount should be paid by TT by Buyer.

For Genuine International Automobile FZCO
Authorized Signatory



BARISSEMENT AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
BONICILLATION IMPORT
Authorized Signatory

A. L. E
TIZI - OUZOU 500

15 04 02 2023 4 10 00008 USD
TIZI - OUZOU LE 93.11.2023

Genuine International Automobile FZCO, P.O Box 63371, Ras Al Khair, Dubai, UAE
113, DUCANIZ, Ras Al Khair, Dubai, UAE

MIDDLE EAST AFRICA CHINA INDIA

Director
HAOUCHINE

Signature: Annouf

TIZI-OUZOU LE : 14 /11 /2023

NOM - PRENOMS : *Mouhammadou*

BANQUE DE L'AGRICULTURE

ADRESSE : VGE TIMIZAR-LOGHBAR
CNE TIZI-OUZOU

ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

AGENCE TIZI OUZOU « 580 ».

ATTESTATION DE RISQUE DE CHANGE

Nous soussignés : *Mouhammadou*

Dégageons par la présente, la BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

des risques de change éventuels, sur l'opération que nous ordonnons en faveur de :

-Fournisseur GENUINE INTERNATIONAL (E.A.U) ✓

- Montant : USD 59 000,00 ✓

- Réf N° COMPTE .B.A.D.R : 580 000020130025 ✓

CACHET

DATE
14/11/2023

SIGNATURE

Mouhammadou
MULTIPLIE DE DÉTAI... EN ZONES
RURALES, ÉLOIGNÉES ET DU GRAND SUD
Localité Vge. ... AD Aïssa Nimeune
Tizi-Ouzou R.C n°: 15/00-5213769/A/16

*M. HAMMAR Mod.
Amisane
Chargé de Clientèle*

- ENGAGEMENT -

Document Conforme à l'Original
Tenue en nos guichets

Je soussigné (e) MR MOHAMED

Représentant (e) légal de la société MOHAMED.

Raison Sociale :

Activité : Vente au détail des produits alimentaire et fruits et légumes.

Adresse : Local N° Ait-Aissa-Mimoune

N. I. F : 188150104341188

N° Compte : 580 000 30025

N° du contrat ou de la facture : PI/SAL/GIAF/2023/1058 du 09/11/2023

Montant en devise : USD 59.000,00

Atteste par la présente avoir pris connaissance de l'obligation de recourir, en priorité, au règlement en FOB et aux capacités nationales de transports maritimes (Pavillon National) pour mes importations, chaque fois qu'un tel choix est possible et m'engage à respecter strictement ces mesures.

Fait à Tizi-Ouzou le 14/11/2023

Signature et cachet

Mohamed
MULTIPLE DE DÉTAIL EXERCICE EN ZONES
RURALES, ÉLOIGNÉES ET DU GRAND SUD
Local 06 Vgo. Ait Aïssa Mimoune
Tizi-Ouzou R.C n°: 15/00-5215769/A/16

~~Mr. MAHAR Med.
Amelino
Cherif de Ghazala~~

Annexe : 05

GENUINE INTERNATIONAL
A.I.E
 15/06/2023 4 10 0008 USD
 23-11-2023

+971 4 333 2702
 +971 4 333 2704
 +971 56 500 3463
 info@genuinedubai.com
 www.genuinedubai.com

REF NO	PI/SAL/GIAF/2023/1058	DATE	06/11/2023	
TO	NIF:188150104941188 TIZI OUZOU, ALGERIE			
SL No	Description	Unit Price (USD)	Qty	Total Price (USD)
01	ISUZU NPR 71 4.6L CHASSIS 2023 YM Country of Origin: Japan	28,000	02	56,000
02	FREIGHT CHARGES			3,000
USD EIGHTY EIGHT THOUSAND FOUR HUNDRED NINETY ONLY				59,000



*La Directrice
 HAOUCHINE*

Terms and Conditions

Price	: Prices are firm and confirmed, CFR Mostaganem port, Algeria
Payment	: Irrevocable Letter of Credit issued by a first class international bank and confirmed by Our bank in UAE. LC to be advised through below bank. BANK NAME: COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC ACCOUNT NAME: GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO CURRENCY: USD ACCOUNT NUMBER: 11-001-148388-1 IBAN NUMBER: AE730220000110011483881 SWIFT CODE: CLBIAEAD Towards 100% value payable at sight upon submission of Bill of Lading, Commercial Invoice and Packing List. Payment reimbursable within 3 international working days in the currency of the credit, provided all terms and conditions of credit have been complied with. All Bank charges inside Algeria are on the account of applicant and all banking charges outside Algeria are on the account of beneficiary. Payment reimbursed by relay acceptance is not acceptable
Clause 40B	: IRREVOCABLE ADDING OUR CONFIRMATION (CONFIRMED BY Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade)
Clause 58A	: Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade) (SWIFT CODE: ABINAEAA)
Clause 41D	: Available with COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC (SWIFT CODE: CLBIAEAD)
Clause F47A	: Commercial Bank International (CLBIAEAD) is authorized to discount upon complying presentation
Confirmation instruction (Field 49)	: CONFIRMED BY Al Masraf (Arab Bank for Investment and Foreign Trade) (SWIFT CODE: ABINAEAA)
Validity	: The above prices and delivery schedule are valid for 30 days from date.
Other Condition	: Partial shipment, Transshipment and Shipped on Board should be allowed in LC.
Transit Insurance	: Should be arranged by the buyer
Port of Loading	: Any Sea port in UAE
Last date of Shipment	: 31/12/2023
Note	: The above prices are as per the current market scenario and the same may vary at the time of execution of the order according to the price increase in freight charge or vehicle price if applicable. In such case the increased amount should be paid by TT by Buyer.

For Genuine International Automobile FZCO
 Authorized Signatory

MOHAMED *[Signature]*
 Authorized Signatory

جنون العالمية للسيارات في م.ح صندوق بريد رقم: 63371, معرض رقم: 113, دوكامز, رأس الخور دبي, الإمارات العربية المتحدة
 Genuine International Automobile FZCO, P.O Box 63371, Showroom No: 113, DUCAMZ, Ras Al Khor, Dubai, UAE

Demande d'ouverture de crédit documentaire *

Cadre réservé au client

Nom de l'agence bancaire de domiciliation : ALE DE TIZI OUZOU « 580 » ✓

- 1 DONNEUR D'ORDRE (nom, adresse complète, téléphone, fax et boîte Email)
MR MOHAMED.
LOCAL N° 06 VILLAGE ? CNE TIZI-OUZOU ✓
- 2 BENEFICIAIRE (nom, adresse complète, téléphone et fax)
GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE.
FZCO, P.O BOX 63371, SHOW ROOM N° 113. DUCAMZ RAS EL KHOR DUBAI UAE ✓
- 3 MONTANT ET DEVISES (en chiffres et en lettres)
USD : 59.000,00 (Cinquante neuf mille Dollars U.S) ✓
SPECIFICATION DU MONTANT Maximum Environ
- 4 FORME DU CREDIT Irrévocable Transférable
- 5 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION Sans confirmation. Avec confirmation
- 6 DATE DE VALIDITE : 22/01/2024 ✓
LIEU DE VALIDITE : EMIRATES ARABES UNIES. ✓
- 7 CREDIT REALISABLE AUPRES : COMMERCIAL BANK INTERNATIONAL PSC, SWIFT : CLBIAEAD ✓
Par paiement à vue différé à jours
- 8 EXPEDITIONS PARTIELLES : autorisées interdites autres
- 9 TRANSBORDEMENTS : autorisés interdits
- 10 EMBARQUEMENT EXPEDITION PRISE EN CHARGE
PAR bateau avion camion chemin de fer
- 11 CONDITIONS DE LIVRAISON : FOB CIF CFR CFA CPT AUTRES LIEU.....
AU PLUS TARD LE : 31/12/2023 de : PORT UAE à destination de : PORT MOSTAGANEM (ALGERIA) ✓
- 11 DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (brève description)
CAMIONS ISUZU NPR 71 4.6L CHASSIS 2023 YM SELON LA FACTURE PROFORMA N°
PI/SAL/GIAF/2023/1058 du 06.11.2023 ✓
- 12 DOCUMENTS REQUIS :
- 03 CONNAISSEMENTS ORIGINAUX A L'ORDRE DE LA BADR, NOTIFIE ORDONNATEUR. ✓
- 06 FACTURES COMMERCIALES. ✓
- 01 CERTIFICAT D'ORIGINE, ORIGINAL. ✓
- 03 LISTES DE COLISAGE. ✓
- 01 CERTIFICAT DE CONFORMITE. ✓
- 13 PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS :
 dans les * jours après la date d'expédition
* à défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum
- 14 ASSURANCE COUVERTE PAR : ordonnateur ✓

Annexe 06 : Suite

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

15 AUTRES CONDITIONS :

16 INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR : L/C A EMETTRE EN ANGLAIS ✓

17 FRAIS ET COMMISSIONS : Les frais en Algerie à la charge de l'ordonnateur, en dehors à la charge du Bénéficiaire. ✓

Nous dégageons la BADR de tout risque de change.

Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N°580 000020130025.

Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.

Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale.

Tarif douanier : 8 / 7 / 0 / 4 / 2 / 1 / 9 / 0 / 0 0

Signature de l'ordonnateur
Nom et prénom :

Mr. BARRAR Med.
Amédée
Chargé de Clientèle

date : 23.11.2023.

MULTIPLE DE DÉTACHEMENT EN ZONES
RURALES, ÉLOIGNÉES ET DU GRAND SUD

Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation

Local G3 Vgs. : AR ALTA ALMOANE
Wah-Ouzou R.C n°: 15/00- /A/16

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci-dessous par courrier à la DGA/OI/DCE 0 L4ADRESSE 01 RUE Mustapha BOUHIRED, Alger :

Document PREG : montant DA 8340 000 = cours 184,5148 date 26.11.2023

Ou / Ticket autorisation (AUT1) : montant, date de validité, nature du crédit.

Attestation de domiciliation de revente en l'état :	<input type="radio"/> oui	<input checked="" type="radio"/> non
Attestation de domiciliation de prestation :	<input type="radio"/> oui	<input checked="" type="radio"/> non
Autorisation pour importations produits réglementés :	<input type="radio"/> oui	<input checked="" type="radio"/> non
Lettre d'engagement de non revente en l'état	<input checked="" type="radio"/> oui	<input type="radio"/> non

Autres précisions :

P/ Signature (s) et cachet :
Responsable étranger marchandises

[Signature]



Directeur de l'Agence

Date 27.11.2023

Cadre réservé D.C.F.

[Stamp: S/S/ALTA ALMOANE, WAH-OUZOU, Pack 016]

Instructions et observations :

Date et visa de l'admission :

La Directrice
L. MAOUCHE

* Le modèle de demande d'ouverture à télécharger du site web de la banque, sera effectif très prochainement. Le Client peut utiliser le modèle d'ouverture du Crédoc sur site web de la banque, le télécharger et le renseigner.

ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG
COMMERCE EXTERIEUR

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

DATE, LE 27/11 /2023

Groupe Régional d'Exploitation de rattachement: Tizi-Ouzou « 015 »

Agence de Tizi-Ouzou « 580 »

Nom ou Raison sociale du client : MR MOHAMED.

Numéro de compte: 580 000C 30025

Numéro de domiciliation: 150402 2023 4 10 00008 USD

Mode de paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE.

Type de réalisation: A VUE .

A TERME

Montant de l'opération: USD : 59.000,00

Montant de la PREG: DZD : 8.340.000,00.

Taux de la PREG: 105%.

Numéro "code opération": 580CPCE233310001

Noms et Prénoms suivis des signatures habilitées:

- Le chargé de l'opération: : A. IZOUINE.
- Le responsable de l'étranger marchandises: /
- Le superviseur B.Office :Mme. DJ- SALMI
- La directrice : Mme. L. HAOUCHINE.



[Signature]
IZOUINE Amar
Chargé de Commerce Extérieur

[Signature]
SALMI Djamel
Superviseur B. Office

L'original de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA/OI.

- Copie à classer dans le dossier agence.
- Copie à conserver personnellement par chacun des signataire

[Signature]
La Directrice
L. HAOUCHINE

ANNEXE : 08

04/12/23-15:53:56

ServerLpi-2297-000001

TIZI-OUZOU
580

Instance Type and Transmission
 Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1552 231204BARDZALAXXX4121264447

Message Header
 Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary
 Credit
 Sender : BARDZALXXX
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGIERS DZ
 Receiver : ABINAEAXXX
 ARAB BANK FOR INVESTMENT AND FOREIGN TRADE
 (HEAD OFFICE)
 ABU DHABI AE
 PUR : EN1093156

Message Text
 27: Sequence of Total
 1/1
 40A: Form of Documentary Credit
 IRREVOCABLE
 40: Documentary Credit Number
 101LC1V233320002
 31C: Date of Issue
 231204
 40E: Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date and Place of Expiry
 240122ABU DHABI
 51A: Applicant Bank - FI BIC
 BARDZALXXX
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGIERS DZ
 50: Applicant

LOCAL N 06 VILLAGE ~~showroom~~
 CNE TIZI-OUZOU ALGERIE
 59: Beneficiary - Name & Address
 GENUINE INTERNATIONAL
 AUTOMOBILE FZCO
 P. O BOX 63371, SHOWROOM NO
 113 DUCAMZ, RAS AL KHOR
 32B: Currency Code, Amount
 Currency : USD (US DOLLAR)
 Amount : \$59,000.00#
 41A: Available With... By... - FI BIC
 ABINAEAXXX
 ARAB BANK FOR INVESTMENT AND FOREIGN TRADE
 (HEAD OFFICE)
 ABU DHABI AE
 BY PAYMENT
 43P: Partial Shipments
 NOT ALLOWED
 43T: Transshipment
 ALLOWED
 44F: Port of Loading/Airport of Des

بنك الفلاحة و التنمية الريفية
 Banque de l'Agriculture
 & du Développement Rural
 07 DEC. 2023
 تيزي وزو 580 TIZI-OUZOU 580
 Arrivée N°:.....

180
 151-07203



+971 4 333 2702
 +971 4 333 2704
 +971 56 500 3463
 info@genuinedubai.com
 www.genuinedubai.com

Annexe : 09

INVOICE NO: GIAF/23/085
 DATE: 26/12/2023

FINAL INVOICE

BANQUE DE L'AGRICULTURE
 ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

DOMICILIAI IMPORT

15/04/02/2023 4 10 00008/USD

TIZI-OUZOU LE, 23-11-2023

A. L. E
 TIZI-OUZOU 580

APPLICANT ADDRESS
 I-HEDDACHE MOHAMED
 LOCAL N° VILLAGE EL-Y-HALI
 CNE TIZI-OUZOU, ALGERIE
 TAX IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT
 (NIF):188.150.104.341.188

La Directrice
 L. HAOUICHINE



[Handwritten signature]

Description of Goods &/or Services	TOTAL AMOUNT US\$
L/C NUMBER: 101LCIV233320002	59,000.00
02 CAMION ISUZU NPR 71 4.6L WITH CHASSIS 2024 YM ORIGIN: JAPAN DELIVERY TERMS: CFR MOSTAGANEM PORT ALGERIA (INCOTERM LAST VERSION 2020) WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE FROM WITH PROFORMA INVOICE NUMBER: PI/SAL/GIAF/2023/1058 DATED ON 06/11/2023	
QUANTITY : 2 UNITS UNIT PRICE CFR : USD 29,500.00 UNIT PRICE FOB : USD 28,000.00 TOTAL FOB VALUE :USD 56,000.00 TOTAL FREIGHT VALUE : USD 3,000.00 TOTAL CFR AMOUNT TO BE PAID : USD 59,000.00	
VIN NUMBER JAANPR71HR7100562, JAANPR71HR7100563	
TOTAL USD FIFTY NINE THOUSAND ONLY	59,000.00

[Handwritten note: 59,000.00 - 59,000.00 = 0.00]

FOR GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO


AUTH. SIGNATORY



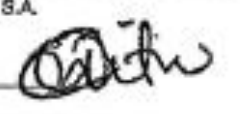
جنون العالمية للسيارات ش.م.خ. صندوق بريد رقم 63371، معبر رقم 113، رأس الخور، دبي، الإمارات العربية المتحدة
 Genuine International Automobile FZCO, P.O Box 63371, Showroom No: 113, DUCAMZ, Ras Al Khor, Dubai, UAE

Annexe : 11

0024 00 2 17/08/2024

EXEMPLAIRE Déclarant ENREGISTREMENT N° 2024-002275 INVALIDE DATE - HEURE 2024-03-13 11 CODE - BUREAU 36 MOSTAGHEM							
FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL MEDINE INTERNATIONAL ALGER				TYPE D'ÉQUIPEMENT EQUIPEMENT 2			
N° 185150104341126-0000 15000				SOLDES AUTRES ÉLÉMENTS DE D.T.F.M. TAUX DE CHANGÉ 34.31800			
DÉCLARANT TRANSIT SUEZ BOULEVARDI MOHAMED BT 16000				DÉCLARATION PÉRIODE 01/2024 150/402/2023 14/10/0060			
DESIGNATION DES MARCHANDISES - - - - - Autos CAMION ISUZU SN JAANPR71HR7100563				TRANSPORT ET VOIE CPS HAMBURG 4000,00			
DESIGNATION DES MARCHANDISES - - - - - Autos CAMION ISUZU SN JAANPR71HR7100563				PAGES NET 2000,00			
540-341-610-				PAGES NET 2000,00			
3962381,00 3962381,00 4041628,62				75247,62 75247,62 0,00			
158.495,00 200,00 1.500,00				158.495,00 200,00 1.500,00			
158.495,00 200,00 1.500,00				158.495,00 200,00 1.500,00			

ABBA A. Chaouki
 Déclarant en Douane

SHIPPER GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO P.O BOX 83371, SHOWROOM NO 113 DUCAMZ, RAS AL KHOR, DUBAI, UAE TEL: +97143332702, FAX: +97143332704		VOYAGE NUMBER OPE99W1MA BILL OF LADING NUMBER DXB0817100	
CONSIGNEE TO THE ORDER OF LA BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL		EXPORT REFERENCES	
NOTIFY PARTY: Carrier not to be responsible for failure to notify MHEOUACHE, MOHAMED LOCALITE VILLAGE CNE TIZI-OUZOU, ALGERIE TAXE IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT (NIF): 188.150.104.341.188		CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arené - 13002 Marseille - France (33) (0) 4 88 91 90 00 - Fax (33) 4 88 91 90 95 692 084 482 R.C.S. Marseille	
PRE CARRIAGE BY	PLACE OF RECEIPT	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
		DUBAI	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY
CMA CGM PEGASUS	JESEL ALI, UAE PORT	MOSTAGANEM PORT, ALGERIA	
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	QUANTITY OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COULD SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO
TGBU4931769 SEAL L4622587	1 x 40HC	2 UNIT(S) 870321 (MS) 02 CAMION ISUZU NPR T1 4.5L WITH CHASSIS 2024 TM ORIGIN: JAPAN DELIVERY TERMS: CFR MOSTAGANEM PORT ALGERIA (INCOTERM LATEST VERSION 2020) PROFORMA INVOICE NUMBER: PI/SAL/GIAP/2023/1058 DATED ON 08/11/2023 L/C NUMBER: 101LCIV233320002 CONTAINER NO. TGBU4931769 VIN NO: JAMPR71HR7100562 JAMPR71HR7100563 TOTAL PAGES 2 PK FREIGHT PREPAID	4000.000 3700 50.000
Continued on Next Sheet Sheet 1 of 3 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.			
ADDITIONAL CLAUSES			
<p>4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility & PCL</p> <p>77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff</p> <p>193. All expenses, including but not limited to overweightage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empty in ship's hold/stack are for Receiver's account.</p> <p>195. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-13, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.</p> <p>194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.</p> <p>218. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessel's safety. Your cargo may be weighed at any place and time of voyage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge.</p>		<p>225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking receipt of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.</p> <p>241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 66 of applicable Algerian budget bill 3009 (published in Algerian bulletin n° 40) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non-compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.</p> <p>248. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.</p> <p>251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 28 per day per 20 ft and USD 62 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 40 per day per 20 ft and USD 96 per day per 40 ft. From the 61st day USD 62 per day per 20 ft and USD 144 per day per 40 ft.</p>	
<p>RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or unit loaded above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and facilities arising in accordance with the terms hereof shall (with prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.</p> <p>All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.</p> <p>In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.</p> <p style="text-align: center;">(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)</p>			
PLACE AND DATE OF ISSUE	DUBAI	27 DEC 2023	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM AND ANL (NE) LLC as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER			
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			



+971 4 333 2702
 +971 4 333 2704
 +971 36 500 3463
 info@genuinedubai.com
 www.genuinedubai.com

INVOICE NO: GIAF/23/085
 DATE: 26/12/2023

COMMERCIAL INVOICE

BANQUE DE L'AGRICULTURE
 ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
 DOMICILIAI IMPORT
 15/04/02/2023 4 10 50008 USD
 TIZI-OUZOU LE. 23-11-2023

A. L. E
 TIZI-OUZOU 580

APPLICANT ADDRESS

HEFDDA MOHAMED
 LOCAL N° VILLAGE LES-HALI
 CNE TIZI-OUZOU, ALGERIE
 TAX IDENTIFICATION NUMBER OF APPLICANT
 (NIF):188.150.104.341.188

La Directrice
 L. HAOUCHINE



Signature

Description of Goods &/or Services	TOTAL AMOUNT US\$
L/C NUMBER: 101LCIV233320002	59,000.00
02 CAMION ISUZU NPR 71 4.6L WITH CHASSIS 2024 YM ORIGIN: JAPAN DELIVERY TERMS: CFR MOSTAGANEM PORT ALGERIA (INCOTERM LAST VERSION 2020) WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE FROM WITH PROFORMA INVOICE NUMBER: PI/SAL/GIAF/2023/1058 DATED ON 06/11/2023	
QUANTITY : 2 UNITS UNIT PRICE CFR : USD 29,500.00 UNIT PRICE FOB : USD 28,000.00 TOTAL FOB VALUE :USD 56,000.00 TOTAL FREIGHT VALUE : USD 3,000.00 TOTAL CFR AMOUNT TO BE PAID : USD 59,000.00	
VIN NUMBER JAANPR71HR7100562, JAANPR71HR7100563	
TOTAL USD FIFTY NINE THOUSAND ONLY	59,000.00

Superviseur: Boudjida
 Mme Salim Djanfina

FOR GENUINE INTERNATIONAL AUTOMOBILE FZCO

AUTH. SIGNATORY



Annexe : 13

جنون العالمية للسيارات ش م ح صندوق بوند رقم: 63371، معرض رقم: 113، دوكامز، رأس الخور، دبي، الإمارات العربية المتحدة
 Genuine International Automobile FZCO, P.O Box 63371, Showroom No: 113, DUCAMZ, Ras Al Khor, Dubai, UAE

ANNEXE 6

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU

TIZI-OUZOU, le 03.06.2024

DEVELOPPEMENT RURAL

A.L.E DE TIZI-OUZOU "580"
Bd SI MOH SAID OUZEFFOUN
TIZI-OUZOU

REPERE /

Téléphone : 026.47 21 28 Télécopie : 026.47.21.29

BADR / DGA/OI
Opérations avec l'Etranger (transferts)
ALGER

Ordre de transfert

Donneur d'ordre (nom et adresse) - son code fiscal - son compte n°	SXXXXXXXXXXXXXXXXX Local N° 10, C -Ville. TIZI-OUZOU . 001015004792716 580000065030064
---	---

Sur ordre du client repris ci-dessus, veuillez procéder au transfert ci-après :

Monnaie, montant	USD : 97.100,00 (Quatre Vingt Dix-Sept Mille Cent Dollars US .).
Usance	A Vue

Bénéficiaire (nom et adresse)	NINGBO HAISHU LIFE MEDICAL TECHNOLOGY CO. LTD. N°1, Jinhui Road Henjie Town Haishu Ningbo Zhejiang CHINA
	BANK OF NINGBO. N° 345 NINGDONG ROAD YINZHOU DISTRICT NINGBO 315042. CHINE SWIFT : BKNBCN2N
Correspondant tiers - bic	

Motif	"règlement global, encaissement documentaire leurs réfs O C0110224A02150 du 29/05/2024.Nos réf 580RD0022/2024, Donneur d'ordre : SAWWWWWW.
-------	--

pièces jointes	- jeu de formules..... (en 4 exemplaires); - copie de facture - copie du bordereau de la banque remettante
----------------	--

Signature autorisée

MINISTERE DES FINANCES
 DIRECTION GENERALE DES DOUANES
 CENTRE NATIONAL DES TRANSMISSIONS
 & DU SYSTEME D'INFORMATION DOUANE
 (C.N.T.S.I.D)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

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

Code Bureau..... : MOSTAGANEM PORT
 Regime Douanier..... : 1008 MC_DS CADRE APS
 Annee/No.Declaration... : 2024-02275
 Date/heure : 2024-03-13 11:04
 Nbre.art..... : 0002

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

Importateur/Exportateur Reel... : MOHAMMED /
 VILLAGE TIMIZAR LOGHBAR TIZI-O 15000
 No. Identifiant fiscal.... : 168150104341188 00000

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

Domiciliation Bancaire : 150/402/2023/4/10/00009/USD / Incoterm : CFR
 M./Financement : LIGNE CREDIT Type d'Operation : EQUIPEMENT

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

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTEN.....	USD	59 000,00 /	134,31800
Assurance.....			
Fret.....			
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	7 924 762,00	

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

Fournisseur/Destinataire Reel : GENUINE INTERNATIONAL / DUBAI
 Declarant.....
 No. Agreement..... : 1999/99189

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

Pays Achat/Vente	Pays Prov /Destination
331 EMIRATS ARA	532 FRANCE

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

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2024/97 13	11/03/2024	2	OPS HAMBUR	4000,00	GLOBAL

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

Editer Le: 2024-04-21 12:43:19.044

Par. *M. IZOUINE Ffuar*

Bibliographie :

OUVRAGES :

- Didier-Pierre MONOD / 4 Edition Mise a jour, Moyens et technique de paiement international.
- Jean-Claude Berthélemy, « Commerce international et diversification économique », Revue
- Abdelkrim Nass ; système bancaire algérien ; de la décolonisation à l'économie de marché dépôt légal trimestre 2003 N° 03090556
- Règles Bouyala/ Le monde de paiement.
- CHEHRIT.K << Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007;
- HADDAD.S << le crédit documentaire, commerce international », édition << pages bleues », janvier 2009;
- J. Paveau et F. Duphil, « Pratique du commerce international 24 édition, FOUCHER, 2013 ;
- G. Legrand et H. Martini, « management des opérations de commerce international import- export », 7e Edition DUNOD, Paris
- S.HADDAD et collectif « le crédit documentaire » Alger janvier 2011.
- Legrand Gh et Martini H, « Gestion des opérations import-export », édition Dunod, Paris, 2008.
- Panet-Raymond A, Robichaud D, « Le commerce international, Une approche nord-américaine » édition la chenelière, 2005
- M. Darbelet, L. Izard, M. Scaramuzza, “L'essentiel sur le management”, FOUCHER, 5eme édition, Paris, 2006
- Jacques H. J. Bourrassa et Yvon Rabe, « Le commerce international ».
- Paul Krugman et Maurice Obstfeld , « International Trade : Theory and Policy »

Mémoires :

- CHALLAL Salim, LOUNI Malik, 'Exportations des produits agroalimentaires en Algérie : cas des produits CEVITAL
- SEBTI F, « Sur l'origine des réformes économiques en Algérie et en Europe de l'Est. Une étude Comparative », Université Mentouri, Constantine, ALGERIE, 1999
- Tayeb Hanane, sur « L'impact de la mise en place de la monétique sur la satisfaction des clients Cas : la banque BADR Agence 580 Tizi-Ouzou », Ummto Tizi-Ouzou

Webographie :

- Site web de l'Association des Juristes pour la Protection de l'Environnement www.juristes-environnement.com
- Site web d'Organisation Mondiale des Douanes (OMD) www.wcoomd.org
- OMC, Statistiques du commerce international www.wto.org
- Banque mondiale, Données sur le commerce international www.worldbank.org
- Direction des statistiques et des données de l'OCDE www.oecd.org/fr/sdd/
- Statistiques sur le commerce extérieur www.commerce.gov.dz
- Site officiel du ministère du commerce et de la promotion des exportations. www.mce.gov.dz
- Site officiel de la douane Algérienne. www.douane.gov.dz

Autres documents :

- Document interne BADR
- document PDF publié par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)
- document de BMO (Banque de Montréal), qui est une importante banque canadienne. Qui traite les remises documentaires

LISTE DES ABREVIATIONS

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
BM : Banque mondiale
B/L : Bill of lading
PGI : Programme général d'importation
ZAL : Zone arabe de libre échange
ALGEX : Agence nationale de la promotion des exportations
SAFEX : Société Algérienne des foires et des exportations
SWIFT : Society for worldwide interbank financial telecommunication
CNMA : La Caisse Nationale de Mutualité Agricole
CPA : Le Crédit Populaire d'Algérie
CREDOC : Crédit Documentaire
FINALEP : Financière Algéro-Européenne de Participation
LMC : La loi sur la monnaie et le crédit
REDOC : Remise documentaire
RUU : les Règles et Usances Uniformes
SGA : La Société Générale Algérie
SGCI : La Société de Garantie du Crédit Immobiliers
SOFINANC : La Société Financière d'Investissement, de Participation et de Financement
SPA : Société Par Action
SRH : La Société de Refinancement Hypothécaire
ABC : Arab Banking Corporation
AGB : la Housing Bank For Trade and Finance, Algéria Gulf Bank
AIB : Algérien International Bank
BA : Banque d'Algérie
BAD : La Banque Algérienne de Développement
BADR : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BAMIC : La Banque du Maghreb Arabe pour l'investissement et le commerce
BCA : La Banque Centrale d'Algérie
BDL : La Banque du Développement Local
BEA : Banque Extérieur d'Algérie
BGM : La Banque Générale Méditerranéenne
BNA : La Banque Nationale d'Algérie
BNP PARIBAS : La Banque Nationale de Paribas
CAAR : D'Assurance et de Réassurance
CAD : La Caisse Algérienne de Développement
CAGEX : La Caisse Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations
CAP : La Compagnie Algérienne de Banque
CCI : La Chambre de Commerce Internationale

Liste des tableaux :

N° du tableau	Intitulés	Page
01	Attribution de numéro de domiciliation	53
02	Constitution des commissions de domiciliation	53
03	Les commissions liées à l'ouverture CREDOC	55
04	Attribution d'un numéro de domiciliation (cas de REDOC)	58
05	Constitution des commissions de domiciliation (cas REDOC)	59
06	Comparaison des procédures du déroulement des deux techniques	61
07	Document exigés pour l'ouverture entre les deux techniques	62
08	Les commissions liées au crédit documentaire et à la remise documentaire	64
09	Les intervenants et les composants des deux techniques	65
10	Synthèse des résultats comparatifs	67

Listes des figures

N° de la figure	Intitulé	Page
01	Transport aérien	8
02	Expédition par voie maritime	9
03	Données sur les importations et les exportations de l'Algérie entre 2010-2020	20
04	Première étape de la réalisation du CREDOC	32
05	Deuxième étape de la réalisation du CREDOC	33
06	Fonctionnement de la REDOC	39
07	L'organigramme de la BADR (Agence 580 de Tizi-Ouzou)	48

LISTES DES ANNEXES

N° de l'annexe	Intitulé	Page
01	Demande d'ouverture de dossier de domiciliation	71
02	Facture Pro-forma	72
03	Attestation de risque de change	73
04	Engagement FOB	74
05	Facture Pro-forma domiciliée	75
06	Demande d'ouverture de CREDOC	76
07	Attestation de validation PREG	78
08	SWIFT	79
09	Facture définitive	81
10	Formule statistique 4	82
11	Document équivalent de la douane D10	83
12	Bills of Lading	84
13	Facture commerciale	85
14	Ordre de transfert	86
15	Document équivalent de la douane (exemplaire banc)	87

TABLE DES MATIERS

Remerciement	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
INTRODUCTION GENERALE.....1
Chapitre 01 : Aperçue sur le commerce internationale et le système bancaire Algérien.....	3
Introduction	3
Section 01 : Généralités sur le commerce international.....	3
1.1. Définition de l'importation.....	3
1.1.1. Types d'importation	4
1.2. Définition de l'exportation	5
1.2.1. Types d'exportations.....	5
1.2.2. Facteurs relatives aux opérations d'exportation.....	7
1.3. La mondialisation	9
1.4. La balance commerciale	10
1.5. Douane	11
Section 02 : Révolution du commerce international/ (cas de l'Algérie).....	12
1. Analyse statistique des aspects des évolutions du commerce international.....	12
1.2. Croissances des échanges des biens et services	13
1.3. Impacts des politiques commerciales	14
2. Evolutions du commerce international en Algérie	15
2.1. Depuis l'indépendance jusqu'à 1980	16
2.2. Année 1990 (l'ouverture au commerce international).....	17
Section 03: Evolutions du système bancaire Algérien face au commerce international.....	22
1. Evolutions historiques du secteur bancaire en Algérie	22
1.1. Les premières années de l'indépendance.....	22
1.2. - Réformes des années 1990.....	22
2. Impact du commerce international sur le secteur bancaire.....	22
2.1. Développement du service financier	
2.2. Déficit réglementaire et infrastructures	23
2.3. Opportunités de croissance	23

Conclusion	24
-------------------------	-----------

Chapitre 02 : Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Introduction	25
---------------------------	-----------

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international

1. Les instruments de paiement à l'international	25
1.1. Le chèque	26
1.2. L'effet de commerce	27
1.2. Les virements.....	28
2. Les techniques de paiement à l'international	28
2.1. L'encaissement simple	28
2.2. Le contre remboursement.....	29
2.3. L'encaissement documentaire	29
2.4. La lettre de crédit stand-by.....	29
2.5 L'obligation bancaire de paiement	30

Section 02 : Le crédit documentaire

1. Définition.....	30
2. Intervenants du crédit documentaire	31
3. Fonctionnement	31
4. Types de crédit documentaire	34
5. Coût du crédit documentaire	35
6. Avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	36
6.1 Avantages du crédit documentaire	36
6.2. Inconvénients et limites du crédit documentaire	36
6.3. Risques du crédit documentaire.....	37
6.4. Les limites du crédit documentaire.....	38

Section 03 : Remise documentaire

1. Définition.....	38
2. Intervenants.....	39
3. Fonctionnement.....	39

4. Types de remise documentaire.....	40
5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	41
5.1. Avantages de la remise documentaire.....	41
5.2. Inconvénient de la remise documentaire.....	42

Conclusion	42
-------------------------	-----------

Chapitre 03 : Etudes comparatives entre le crédit documentaire et la remise documentaire

44

Introduction.....	44
--------------------------	-----------

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (BADR).....

44

1. Histoire de la BADR	44
2. Agence 580 Tizi-Ouzou.....	45
3. Evolution de la BADR	46
4. Missions et objectifs de la BADR	47
1.4.1. Missions de la BADR	47
1.4.2. Objectifs de la BADR	47
5. Organigramme de la BADR	48
6. Fonction de l'agence de l'agence BADR 580.....	49
7. Structure de la BADR	50
1.7.1. La structure réseau de la BADR	50

Section 02 : Déroulement du crédit documentaire et la remise documentaire

51

1. Déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire	52
1.1. Présentation du cas	52
1.2. Ouverture d'un dossier de domiciliation	52
1.2.1. Attribution d'un numéro de domiciliation	53
1.2.2. Constitution de la commission de domiciliation	53
1.3. Ouverture de crédit documentaire	53
1.3.1. Les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire	55
1.4. Réceptions des messages transmis par le service SWIFT et réalisation de crédit documentaire	56

1.5. La réalisation physique	57
1.6. Le règlement	57
1.6.1. L'apurement du dossier	57
1.6.2. Vérification du montant	58
2. Déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire.....	58
2.1. Présentation du cas d'une remise documentaire.....	58
2.2. L'ouverture d'un dossier de domiciliation	59
2.2.1. La constitution et la commission de la domiciliation	59
2.3. Expédition de la marchandise et l'envoi des documents	60
2.4. Le règlement	60
2.5. L'apurement du dossier.....	61
2.6. Vérification du montant	61

Section 03 : Etude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire.....6

1. La procédure de déroulement pour chacune des techniques.....	62
2. Les documents demandés pour la demande d'ouverture	63
2.1. Les documents exigés par le fournisseur.....	64
3. Comparaison des commissions liées à ces deux techniques	64
4. Comparaison des différents intervenants et composants des deux techniques.....	65
5. Synthèse des résultats comparatifs	67
6. Avantages et inconvénients des deux techniques.....	68

Conclusion **69**

Conclusion générale..... **70**

Résumé

La mondialisation a permis au commerce international de sortir de l'autarcie vers le système de libre-échange. Les principales opérations à l'international sont l'importation et l'exportation, et la mesure de la différence entre les deux sur une période donnée dans un pays est la balance commerciale. Pour financer ces deux opérations commerciales, il existe plusieurs instruments de paiement à l'international, dont les deux techniques documentaires que sont le crédit documentaire (CREDOC) et la remise documentaire (REDOC). Votre mémoire établit un tableau comparatif de ces deux instruments en étudiant leurs procédures de déroulement, leurs coûts et leurs intervenants, à partir de deux cas concrets au niveau de la BADR, agence 580 de Tizi-Ouzou. Cette étude comparative vous permet ainsi de recommander le moyen de paiement le plus adéquat, tout en prenant en compte d'autres contraintes telles que la confiance entre les intervenants.

Mots clés commerce international, instruments de paiement, crédit documentaire, remise documentaire, BADR banque

Summary

Globalization has allowed international trade to move from autarky towards a free trade system. The main international operations are imports and exports, and the measurement of the difference between the two over a given period in a country is the trade balance. To finance these two commercial operations, there are several international payment instruments, including the two documentary techniques of documentary credit (CREDOC) and documentary collection (REDOC). Your dissertation establishes a comparative table of these two instruments by studying their procedural processes, their costs and their stakeholders, based on two concrete cases at the BADR, branch 580 of Tizi-Ouzou. This comparative study thus allows you to recommend the most appropriate means of payment, while taking into account other constraints such as the trust between the stakeholders

Keywords international trade, payment instruments, documentary credit, documentary collection, BADR bank