

Université « Mouloud Mammeri » de Tizi-Ouzou
Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences commerciales



Mémoire

En vue de l'obtention
Du Diplôme de Master en sciences commerciales
Spécialité : Finance et commerce international

Thème

Présentation des différentes opérations de financement de commerce extérieur cas : BNA Agence de Boghni n°577.

Présenté par :

SAADI Lynda

BAKIRI Sonia

Encadré par :

Mr ABIDI Mohamed.

Devant les jurys :

- **Président : Mr OUALIKENE Selim professeur à l'U.M.M.T.O.**
- **Examineur : Mm LOUGAR Roza Maitre-assistant à l'U.M.M.T.O.**
- **Promoteur : Mr ABIDI Mohamed professeur à l'U.M.M.T.O**

2022.2023

Remerciements

Avant tout, nous tenons à remercier le bon Dieu, le tout puissant, de nous avoir donné le courage et la patience nécessaire pour parvenir à finaliser ce modeste travail.

Nous remercions les plus chaleureux vont à nous chers parents pour leurs encouragements, leur patience et leur grand soutien durant toutes ces années d'études.

Nous remercions également Monsieur ABIDI Mohamed notre encadreur, qui a bien voulu nous encadrer, nous faire profiter de son expérience et qui n'a cessé de nous prodiguer des conseils tout au long de notre parcours.

Aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail, Mr OUALIKENE et Mm LOUGAR

Un Merci pour les personnes de la banque nationale d'Algérie, Agence de Boghni, en particulier Mr ZABAR CHABANE et Mr IKHLEF GHANI pour leur accueil, éclaircissements et conseils

Nous sincères remerciements à tous ceux qui ont participé de près ou de loin à l'achèvement de ce travail.

MERCI A TOUS

Dédicace

Je dédie ce travail :

A mon père, l'homme de ma vie, mon exemple éternel, mon soutien moral, ma source de joie et bonheur, celui qui s'est toujours sacrifié pour me voir réussir, que Dieu te garde pour nous.
A ma mère que j'adore, la lumière de mes jours la source de mes efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur, que Dieu leur procure bonne santé et longue vie. Et j'espère que vous serez toujours fière de moi.

Aux personnes dont j'ai bien aimé la présence dans ce jour, A mon frère LYES et ma sœur KAHINA pour leur encouragement permanent et leur soutien moral.

A tiens à remercier énormément et à exprimer ma profonde gratitude à mon promoteur Mr ABIDI MOHAMED, d'avoir dirigé et suivi de près cette étude « MR ABIDI veuillez recevoir, l'expression ma respectueuse considération et ma profonde admiration pour toutes vos qualités scientifiques et humaines.

A ma binôme BAKIRI SONIA et sa famille

A tous mes enseignants durant mon cursus scolaire et universitaire, A toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Je vous dis merci infiniment.

LYNDA

Dédicace

Je dédie ce travail à mes très chers parents qui m'ont toujours soutenu et n'ont jamais cassé de m'encourager pour accomplir ce travail. Et j'espère que vous serez toujours fière de moi. Que Dieu leur procure bonne santé et longue vie.

A mes très chers frères et sœurs, qui ont contribué à leurs manières dans la réalisation de ce travail.

Je tiens à remercier énormément et à exprimer ma profonde gratitude à mon encadreur Mr ABIDI Mohammed, d'avoir dirigé et suivi de près cette étude, « Mr ABIDI, veuillez recevoir, l'expression de ma respectueuse considération et ma profonde admiration pour toutes vos qualités scientifiques et humaines ».

A ma binôme SAADI LYNDA et sa famille.

Enfin, ma profonde reconnaissance s'adresse à tous les enseignants de la faculté des sciences économiques de gestion et des sciences commerciales, qui ont assuré notre formation durant les cinq années d'études, et tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin pour réaliser ce travail.

Je vous dis merci infiniment.

SONIA

Liste des abréviations

BNA : banque Nationale d'Algérie

CI : commerce international

CCI : chambre du commerce International

CMR : convention de marchandise par route

DA : dinar Algérien

DLVI : duplicata de la lettre de la lettre de voiture international

LTA : lettre de transport aérien

LTR : lettre de transport routier

USD : dollar américain

RUU: règles et usances uniformes

SWIFT: society for worldwide interbank Financial telecommunication

OMC : organisation mondiale de commerce

CNUCED : conférence des nations unies sur le commerce extérieur et le développement

FMI : fond monétaire international

BM : banque mondiale

CFR : cost and freight/coût et fret

Exw : Ex Works.

CPT : Carriage Paid To.

CIP : Carriage And Insurance Paid To.

Dat : Delivered At Terminal.

DAP : Delivered At Place.

DDP : Delivered Duty Paid.

FAS : Free Alongside Ship.

FOB : Free On Board.

CFR : Cost And Freight.

CIF : Colt Insurance And Freight.

DES : Delivered Ex Ship.

DDU : Delivered Duty Unpaid.

DAF : Delivered At Frontier.

DAP : Delivered At Place On Rendu Au Lieu De Livraison.

DEQ : Delivered Ex Quay.

DAT : Delivered At Terminal On Rendu Au Terminal.

L/C : Lettre de Crédit

TVA : Taxe sur Valeur Ajoutée

D10 : documents douanier qui certifie que la marchandise est sorti

Delta V8 : système de gestion de la BNA

DHL : société de transport de coli et de courrier

M700 : Swift d'ouverture de la lettre crédit établi par la banque de l'importateur

NIF : numéro d'identification fiscale

Credoc : crédit documentaire

Incoterm : international commerce termes.

Sommaire

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Introduction générale	1
-----------------------------	---

Chapitre I : Les principes généraux de commerce extérieur

Introduction	4
Section1 : Présentation du commerce extérieur	4
Section 2 : Les éléments fondamentaux des opérations de commerce extérieur	12
Section 3 : La domiciliation bancaire	23
Conclusion	30

Chapitre II : Le rôle de la banque dans le règlement des opérations de commerce extérieur

Introduction	31
Section1 : Les instruments de paiement	31
Section 2 : Les techniques de paiement	36
Section 3 : Les risques et les garanties liées au commerce extérieur	54
Conclusion.....	58

Chapitre III : Le financement des opérations d'importation par le crédit documentaire, cas BNA l'agence de BOGHNI_ 577.

Introduction	59
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA	60
Section 2 : Déroulement d'une opération d'importation par le Crédit documentaire	68
Conclusion	77
Conclusion générale	78

Bibliographie

Liste des tableaux et figures

Les annexes

Table des matières



Introduction générale



Introduction générale

Le commerce extérieur est considéré comme un pilier vital pour la santé économique d'un pays. Il repose sur l'échange de biens et services entre les différentes nations quelque soit leurs zones géographique. Ce qui permet la diversification des produits qui sont vendus et acheminés par voie maritime, terrestre ou aérienne selon les conditions conclues dans le contrat commercial établi entre les parties souhaitant travailler ensemble.

Le commerce extérieur peut s'accompagner de divers risques de nature politiques, économiques, financières ou catastrophique, etc. Ces risques peuvent s'aggraver lorsque la distance entre les parties est lente.

Pour avoir une sécurité dans les transactions d'importation et d'exportation, les banques ont mis en place des moyens et techniques de paiement pour garantir leur bon déroulement. Parmi ces techniques, nous distinguons la remise documentaire, dite aussi l'encaissement documentaire, qui est une procédure d'encaissement utilisé dans des situations économiques stables, ou l'exportateur mandate sa banque pour la remise des documents financiers et des documents commerciaux pour l'importateur, contre le paiement de la marchandise.

Il existe aussi, la technique du crédit documentaire qui permet de sécuriser les transactions à travers l'intervention des banques qui offrent un engagement irrévocable de paiement.

Dans notre cas, il s'agit d'une étude de la technique du crédit documentaire afin de savoir son importance dans les transactions commerciales internationales et le degré de sécurité qu'il offre aux deux parties contractantes.

A partir de ce qu'a été dit, notre travail va être focalisé sur une seule technique qui est le crédit documentaire et à partir de là on pourrait poser la question vitale pour laquelle nous essayerons de répondre à travers son analyse.

On a choisi la thématique du crédit documentaire par rapport à notre filière qui se porte sur la finance internationale et les transactions commerciales avec l'étranger et plus précisément par rapport aux risques de paiement que souvent les partenaires connaissent et comment faire face à ce problème souvent existait pour cela, on a choisi de prendre une technique très reconnue au niveau mondial et répond à ce besoin pour mieux la cerner et la comprendre.

L'étude de cas de cette thématique sera faite au niveau de l'agence « BNA » dans le service du commerce extérieur. Pour cela notre travail met en évidence la problématique suivante :

« Le crédit documentaire en tant que technique de financement du commerce extérieur en Algérie, contribue-t-il à la rentabilité de BNA : agence577 ?

De cette question principale découlent les questions secondaires suivantes :

- Qu'est-ce qu'un crédit documentaire, et comment contribue-il au financement du commerce extérieur ?
- Le crédit répond-il vraiment à la préoccupation des opérations de commerce international et comment ?
- Existe-t-il des conditions d'accès au financement du commerce extérieur ?

Et afin d'aborder et répondre à la problématique on peut poser les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est le moyen de paiement à l'international le plus sûr dans le domaine bancaire, il représente une garantie au fournisseur quant au paiement de la marchandise à la date prévue.
- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.

Et pour répondre à nos questionnements et vérifier les hypothèses avancées, nous avons adopté la démarche méthodologique suivante :

En premier lieu, une partie théorique qui a été inspiré du document « Méthodologie de recherche documentaire ».La démarche suivie se résume en une recherche bibliographique et une collecte d'information sur différents outils de recherche (ouvrages, thèses, documentation interne de la BNA, rapports et site web, etc), que nous avons organisé et pour lesquelles nous avons établi par la suite une bibliographie.

Nous permettons ainsi donner un aperçu sur le crédit documentaire, son évolution, les conditions d'accès, ses avantages et ses inconvénients, etc. .

En deuxième lieu, nous avons adopté une approche qualitative qui porte sur une opération réelle de paiement par le crédit documentaire à l'importation au sein de la Banque Nationale d'Algérie.

Pour cela, nous avons divisé notre travail en deux parties : la première représente le cadre théoriques relatif au commerce extérieur et les technique de paiement du crédit documentaire

« chapitre1 et chapitre2 » qui basé sur la consultation des ouvrages, des articles et les sites relatifs aux différentes opérations du commerce extérieur.

La deuxième partie est consacrée au cas empirique qui repose sur une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire au sein d'une agence BNA.

Afin de répondre à la problématique posée, nous avons consacré notre travail en trois chapitres :

Un premier chapitre subdivisé en trois sections : la première traite de généralités sur le commerce extérieur, et la deuxième section traite les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur et la dernière section tente de montrer la domiciliation bancaire.


Un deuxième chapitre composé de trois sections, dans lequel nous allons exposes le rôle de la banque dans le règlement des opérations de commerce extérieur. Dans la première section, Nous allons mettre le point sur les différents instruments de paiement. La deuxième section donne une explication des techniques de paiement à l'international. La troisième section porte sur les risques et les garanties liées au commerce extérieur.

Un troisième chapitre qui décrit le cas pratique est réparti en trois sections .La première est consacréea la présentation du cadre général de l'organisme d'accueil, La deuxième explique la pré-domiciliation et la domiciliation et la troisième section s'intéresse au cas pratique traité au sein de l'agence « BNA » Boghni, et portant sur une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire.



Chapitre I

Les principes généraux de commerce extérieur



Introduction

Le service extérieur occupe une place très importante au sein d'une agence bancaire.

Le traitement des opérations du commerce extérieur se fait par la domiciliation qu'est une opération préalable au commerce international.

Dans une opération du commerce extérieur ; l'importateur et l'exportateur doivent discuter sur les différents incoterms et document utilisé durant le déroulement de cette opération ; afin d'éviter tout conflit limiter la contestation ainsi que la désignation des obligations et responsabilités de chaque partie.

Section1 : Présentation de commerce extérieur

Suite à la libéralisation et la facilité des conditions d'accès au commerce extérieur, les banques se sont retrouvées de plus en plus impliqués dans ce défi.

De ce fait, elles ont progressivement adopté et doté certains compartiments de moyennes prérogatives nécessaires, afin de mieux satisfaire les besoins de leurs clientèles devenus de plus en plus accru.

Le compartiment qui est constamment confronté aux besoins de la clientèle en matière de commerce extérieur et le service du commerce extérieur appelé également : le service étranger.

1.1. Historique de commerce extérieur¹

L'époque moderne de commerce international débute réellement à l'aube du 19^{ème} siècle avec la première révolution industrielle.

La révolution industrielle a commencé en grande- Bretagne, elle a permis d'avoir une production importante sur le plan interne et la recherche de débouchés, elle est une source d'approvisionnement des matières sur le plan extérieur.

Cette situation a fait que l'Europe occidentale soit le premier pôle du commerce international avec la Grande-Bretagne en tête.

¹www.Lexinter.net/wEB7/commerce international.htm 20/05/2023

Chapitre I Les principes généraux de commerce extérieur

La Grande-Bretagne est devenue pratiquement l'usine du monde, l'industrialisation de ce pays a commencé avec le textile, les importations comprenaient les produits textiles et métalliques (Fer et acier). Parmi les importations, on note le coton comme produit principal.

La Belgique, la Hollande, les Etats Unis d'Amérique, le Japon, l'Australie, dans tous ces pays, la révolution industrielle a produit le même effet qu'en Grande-Bretagne. Ces pays vont à leur tour, chercher des débouchés pour leurs produits finis et les sources d'approvisionnement en matières premières. C'est ce qui justifie l'expression coloniale de l'Europe.

« en 1913, les réseaux du commerce extérieur sont bien simples, bien structurés, l'Europe occidentale essentiellement la Grande-Bretagne, l'Allemagne et la France constituent le pôle de loin le plus important du commerce international. Ces trois pays avec 37% dans le commerce mondial en ce qui concerne le mouvement des capitaux à la veille de la guerre de 1914. Ces trois pays détenaient le 3/4 des investissements à l'étranger. L'Angleterre venait en tête avec 41% du total suivi de la France et de l'Allemagne. Les importateurs de capitaux sont essentiellement les pays d'Europe en voie de développement. L'Afrique et l'Asie avaient une infirme partie ».

Le sort des pays en voie de développement était presque déjà régi à cette époque là. Les pays qui ont bénéficié de beaucoup d'investissement, se sont développés les autres sont restés ainsi marginalisés et n'ont pas profité des avantages de ce mouvement de capitaux. Les difficultés actuelles de PVD s'inscrivent dans ce concept.

De 1890-1913 c'est la période d'expansion et de liberté du commerce et de l'universalité de l'étalon-or sur le plan monétaire pendant cette période. Il n'y avait pas d'obstacles aux échanges internationaux, cependant la politique de libre échange n'était pas pratiquée universellement. L'Allemagne et les Etats Unis d'Amérique protégeaient encore leur industrialisation naissante contre la concurrence anglaise. Au cours de cette période, il n'y avait aucune limitation physique comme entrave à la liberté du commerce international, aucune réaction.

DE 1918-1939, c'est la période de stagnation et de désintégration quatre facteurs principaux, sont à la base de cette crise du commerce mondial :

- La disparition de facteurs d'expansion : cette disparition est due à l'absence d'expansion territoriale du capitalisme à la montée des Etats-Unis comme première nation industrielle, à la fin de la conquête coloniale et au manque d'innovation technique ;
- Effet cumulés de la crise de 1929 elle-même ;
- La dissociation du système monétaire international ;
- Le renforcement du protectionnisme.

Depuis 1945, le commerce mondial ne cesse de croître tant en valeur qu'en tonnage ou en volume. Après le triplement des échanges entre 1960 et 1974, la période actuelle présente une croissance plus faible ponctuée par deux reculs en 1975 et en 1982. Ce changement est dû aux incertitudes provoquées par la variation de cours du pétrole et des taux d'échanges et par le problème de l'endettement. Les produits exportés sont de plus variés : de nouveaux produits apparaissent sur le marché mondial comme les composants électroniques.

Depuis 20 ans, la part des produits agricoles exprimée en valeur, a diminué dans les exportations mondiales, tout comme celle des produits minéraux, alors que les échanges de combustible ont augmenté. Les biens manufacturés qui ont quadruplé entre 1960 et 1974, représentent aujourd'hui 70% du commerce grâce notamment aux biens d'équipement et produits électromécaniques. Cette structure des échanges illustre combien la planète est devenue le théâtre d'économie avancée.

1.2. Le commerce extérieur

1.2.1 Définition :

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux. Autrement dit :

Le commerce extérieur est formé des échanges de produits entre un pays et les autres. Les produits qui « entrent » sont les importations ; les produits qui « sortent » sont les exportations. On comptabilise la valeur des entrées (les achats) et des sorties (les ventes), ce qui indique la balance commerciale.²

² BETTONE(A) et autres, « dictionnaire de sciences économiques » 2^{ème} éd ,p 60.

- L'importation :

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises

À l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

- L'exportation :

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises

À l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

1.3. L'importance du commerce international³

Le commerce international est un puissant moteur de développement économique. Toute une littérature empirique montre, preuves solides à l'appui, qu'une participation accrue au commerce international peut stimuler une croissance économique indispensable au développement en général. L'importance de ce dernier se présente comme suit :

- En rattachant les producteurs et les consommateurs des pays en développement aux marchés mondiaux, le commerce (exportations et importations) contribue fondamentalement aux flux de ressources financières, de technologie et de services nécessaires au renforcement des capacités productives dans l'agriculture, l'industrie et les services et à la transformation structurelle de l'économie ;
- Le commerce international influe sur le revenu national en offrant des possibilités de revenus supplémentaires, notamment grâce à l'écoulement ou à la commercialisation des excédents ;
- Grâce au commerce international il est possible d'obtenir des biens et des services moins chers, de meilleure qualité et plus diversifiés que ceux qui sont disponibles sur le marché intérieur ;
- Le commerce international fait baisser les coûts de production et rend possibles des activités productives qui seraient autrement inenvisageables grâce à l'importation de facteurs de production de meilleure qualité et plus diversifiés (combustibles et matières premières, biens intermédiaires, machines et matériels) ;

<http://economie.trader.finance.fr/importation>

³ mémoire de fin d'études : les moyens de financement par bridi omar, p08.

Chapitre I Les principes généraux de commerce extérieur

- Un meilleur accès à des biens et services essentiels – médicaments et vaccins, équipements médicaux, produits alimentaires, énergie, biens environnementaux – a des effets positifs directement ressentis par les consommateurs et optimise certaines dépenses publiques ;
- Il contribue à la réduction de la pauvreté car le commerce représente déjà une part importante de l'activité économiques des pays les moins avancés ;
- La participation au commerce international rend l'environnement économiques plus propice à la réalisation d'objectifs de développement de plus vaste portée, comme la réduction de la pauvreté, l'emploi, la sécurité alimentaire, la santé... ;
- Le commerce international permet de créer des liens entre différents pays ;
- La diversification des goûts, répondre a toutes les exigences et satisfaire les besoins ;
- Renforcer la concurrence et par la suite l'émergence de produits de meilleure qualité
A prix concurrentiel.

1.4. L'encaurement au commerce extérieur

1.4.1. Les organismes administratifs

1.4.1.1. L'organisation Mondiale du Commerce (OMC) :

Est une organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce international entre pays. Au cœur de l'organisation se trouve les accords de L'OMC, négociés et signés en avril 1994 à Marrakech par La majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs assemblées parlementaires.

L'Organisation Mondiale du Commerce a pour but principal de favoriser l'ouverture commerciale. Pour cela, elle tâche de réduire les obstacles au libre-échange, d'aider les gouvernements à régler leurs différends commerciaux et d'assister les exportateurs, les importateurs et les producteurs de marchandises et de services dans leurs activités.

Depuis 2001, le cycle de négociation mené par L'Organisation Mondiale du Commerce est le Cycle de Doha. Bien que L'Organisation Mondiale du Commerce ne soit pas une agence Spécialisée de l'ONU, elle entretient des liens avec cette dernière. Le siège de l'Organisation Mondiale du Commerce est au Centre de William-Rappard à Genève. Depuis le 1er septembre 2013, l'organisation est présidée par le Brésilien Roberto Azevêdo qui a été élu directeur général.

Chapitre I Les principes généraux de commerce extérieur

L'Organisation Mondiale du Commerce regroupe 164 pays membres et 21 pays observateurs dont l'Algérie. Les observateurs peuvent être des Etats en cours d'adhésions ou des organisations internationales comme le Fond Monétaire International.

1.4.1.2. La CCI (Chambre De Commerce et d'Industrie) :

C'est un organisme privé composé de représentants de pays membres et dont le siège est à Paris créée en 1919 ; elle a rédigé et mis à la disposition des intervenants dans la chaîne du commerce international un certain nombre de règles destinées à leur éviter des litiges et donc de leur permettre de parler le même langage en ce qui concerne les transactions commerciales internationales. Ces règles sont notamment les règles et usances du crédit documentaire, les incoterms et les codes internationaux de pratique commerciale.

1.4.1.3. La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) :

La Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement a été créée en 1964, en tant que mécanisme intergouvernemental permanent. Elle compte 191 pays membres et le principal organe de l'Assemblée générale des Nations

-Unies concernant le domaine du commerce et du développement. La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, en anglais, UNCTAD pour United Nations Conference on Trade and Development, est également responsable des questions relatives aux Pays les Moins Avancés. Ses principaux objectifs sont d'aider les pays en développement à tirer le meilleur parti des possibilités de commerce,

d'investissement et de développement qui s'offrent à eux et de les soutenir pour qu'ils puissent s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

La Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement mène également des travaux de recherche et d'analyse, organise des activités de renforcement des compétences locales et de coopération technique dans les domaines suivants :

La Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement aide les pays en développement à participer de façon efficace aux négociations commerciales multilatérales, en vue d'une meilleure intégration dans le système commercial international.

Elle aide les pays tributaires des produits de base à réduire leur dépendance par le biais de la diversification des produits et la gestion des risques.

Chapitre I Les principes généraux de commerce extérieur

La Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement étudie également les tendances de l'économie mondiale et évalue leurs incidences sur le développement.

Elle s'efforce de rechercher des solutions efficaces aux problèmes de l'endettement des pays émergents et la gestion de la dette extérieure.

Elle analyse les possibilités pour les pays émergents, de tirer parti du commerce électronique et des pratiques commerciales électroniques, et dispense des formations. Toutes les actions de la Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement prennent en compte les questions de développement durable, d'émancipation des femmes et de coopération économique entre les pays en développement. Le secrétariat de la Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement est actuellement établi à Genève et son budget annuel avoisine les 50 millions de dollars (issus du budget ordinaire de l'ONU), un second budget d'environ 24 millions de dollars provient quant à lui de pays donateurs et de diverses organisations.

1.4.2. Les organismes financiers

Le commerce international est encadré par les organismes administratifs et d'autres financiers, nous allons citer les plus importants :

1.4.2.1. Le Fond Monétaire International (FMI) :

Le Fond Monétaire international est une institution internationale regroupant 189 pays, dont le but est de, promouvoir la coopération monétaire internationale, garantir la stabilité économique et faire reculer la pauvreté.

Le Fond Monétaire International a ainsi pour fonction d'assurer la stabilité du système Monétaire international et la gestion des crises monétaires et financière. Pour cela, il fournit des crédits aux pays qui connaissent des difficultés financières mettant en péril l'organisation gouvernementale du pays, la stabilité de son système financier (banques, marchés financiers) ou les flux d'échanges de commerce international avec les autres pays. Lors d'une crise financière, pour éviter qu'un pays ne fasse « défaut » 'c'est-à-dire que ce pays ne puisse plus rembourser ses créanciers, voire ne plus payer ses dépenses courantes, le Fond Monétaire International lui prête de l'argent le temps que la confiance des agents économiques revienne. Le Fond Monétaire International conditionne l'obtention de prêt à la mise en place de certaines réformes économiques visant en principe à réguler la gestion des finances publiques- ingérence financière- et à établir une croissance économique équilibrée à long terme.

1.4.2.2. La Banque Mondiale (BM) :

Elle a été créée en juillet 1944 lors de la conférence monétaire de Breton Wood, la banque mondiale est une institution financière internationale, elle est l'une des principales sources de financement du monde en développement. La priorité de la banque est d'aider les populations et les pays les plus pauvres, la population mondiale estimée environ 2,8 milliards soit plus de la moitié des pays en développement ont moins de 1 dollar par jour et 1,2 milliards d'entre elles gagnent moins de 1 dollar par jour. Ceci étant réduit ce niveau de pauvreté dans un contexte de croissance démographique mondiale qui selon les estimations se traduit par une augmentation d'environ 3 milliards de personnes au cours de 50 prochaines années constituent un enjeu colossal. C'est pourquoi la Banque s'est dotée comme mission de lutter contre la pauvreté dans le monde, en encourageant la croissance pour créer des opportunités d'emploi, et en aidant les pauvres à tirer profit de ces opportunités.

Elle a aussi pour mission d'appuyer les efforts d'investissement des Gouvernements de pays membres pour construire des écoles, des établissements, de santé, assurer l'approvisionnement en eau et en électricité, lutter contre les maladies et protéger l'environnement.

Pour clore ce paragraphe, nous pouvons dire que la Banque Mondiale est une des principales sources de développement dans le monde.

Section2 : les éléments fondamentaux aux opérations de commerce extérieur

2.1. Le contrat commercial international

2.1.1. Définition d'un contrat commercial international :

« Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis »⁴ Est considéré contrat international tout contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différenciés.

2.1.2. Conditions de formations du contrat international

- **La capacité des parties :** pour qu'il soit valable, le contrat doit être conclu par des parties qui possèdent la capacité juridique c'est-à-dire, les contractants doivent avoir une personnalité juridique et de jouissance.
- **L'intégralité du consentement :** le consentement des contractants est un élément essentiel pour la conclusion de tout contrat, il relève de la volonté de chaque partie contractante pour concrétiser la transaction et accepter ce qui a été proposé par l'autre.
- **L'objet du contrat :** la transaction doit être légale et licite, tout en veillant à respecter le moral et l'éthique.

2.1.3. Contenu et forme du contrat international⁵

Il est préférable qu'elle soit écrite (pro forma).elle doit préciser :

- les références de l'exportateur
- les références de l'acheteur potentiel
- les produits (poids, quantités, prix)
- le délai de livraison et le point de départ de ce délai
- les conditions de livraison
- les conditions de paiements

⁴ CHIBANI RABAH.vade-Mecum de l'import-export, ENAG édition 1997 ,P11,12

⁵ CHAISLAINE LEGRAND ,HUBERT MARTINI , Techniques de commerce international, edDunod, paris, 2002, p 201

-la devise de facturation et le montant total de l'offre

2.1.4. Les clauses importantes de contrat international⁶

- ✓ **Désignation des contractants** : désigner les signataires (nom des personnes physique, raisons sociales des sociétés, coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs).
- ✓ **Nature du contrat** : présenter le produit ou le service vendus, décrire les aspects commerciaux et techniques (quantité, volume, poids, qualité et origine, emballage, garanties d'utilisation).
- ✓ **Date d'entrée en vigueur et durée** : déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations) et définir si c'est un contrat à durée déterminée (avec possibilité de reconduction tacite) ou déterminée.
- ✓ **Prix et modalités de paiement** :

-déterminer le prix en monnaie nationale ou bien en devises étrangères.

-prévoir le mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur.

-prévoir une clause de révision de prix.

- ✓ **Modalités de transport** : déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.
- ✓ **Modalités de livraison** :

-déterminer la date, les lieux de changement et de livraison.

-prévoir des pénalités de retard en cas de non respecte des délais.

-définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur de contrat.

- ✓ **Garanties** : définir les garanties servant à protéger chaque partie.
- ✓ **Droit du contrat et règlement des litiges** : préciser le droit applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent.
- ✓ **Langue du contrat** : préciser la langue de contrat elle doit être maîtrisée par les deux (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétations).

⁶ KEBBAB Kawthar, salhisarah, mémoire de fin d'étude, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA. Promo 2011/2012

2.2. Les Incoterms

2.2.1. Définition des incoterms :

Les incoterms est une série de règles internationales qui sert à interpréter les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur, désignés sous forme d'abréviation incoterms. (International Commercial Terms).⁷

Ils ont été élaborés par la chambre de commerce international (CCI) afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition entre les acheteurs et les vendeurs. Les frais et les risques liés à l'acheminement des marchandises, et pour adapter cette série aux changements dans les pratiques commerciales internationales plusieurs modifications ont été apportées. Il s'agit des modifications faites dans les années suivantes : 1953, 1967, 1980, 1990 et 2000.

2.2.2. Le choix de l'incoterm :

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.

2.2.3. Les différents types d'incoterms :

On désigne quatre groupes d'incoterms, chacune est représentée par des sigles, comme le confirme le tableau N° 01 :

⁷ Olivier GARNIER, Yves CAPUL, dictionnaire des sciences économiques et des sciences sociales

Chapitre I Les principes généraux de commerce extérieur

Tableau n° 01 : les différents types des incoterms

incoterms				
groupe	sigle	Anglais	Français	Modes de transport
(E) départ	EXW	EX Works (...named place).	A l'usine (...lieu convenu).	Tous modes de transport
(F) départ	FCA	Free carrier (...named place).	Franco transporteur (...lieu convenu).	Tous modes de transport
	FAS	Free alongside ship (...named port of shipment).	Franco long de navire (... port d'embarquement convenu).	Transport maritime
	FOB	Free on board (...named port of shipment).	Franco bord (...port d'embarquement convenu).	Transport maritime
(C) départ	CFR	Cost and freight (...named port of destination).	Cout et fret (...port de destination convenu).	Transport maritime
	CIF	Cost, insurance and freight (...named port of destination).	Cout assurance et fret (...port de destination convenu).	Transport maritime
départ	CPT	Carriage paid to (... named place of destination).	Port payé jusqu'à (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport
	CIP	Carriage insurance paid (... named place of destination).	Port payé, assurance jusqu' 'à (... lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport
(D) arrivée	DAF	Delivered At frontier (... named place).	Rendu frontière (...lieu convenu).	Tous les modes de transport
	DES	Delivered Ex ship (...named port of destination).	Rendu ex ship (...port de destination convenu).	Transport maritime
	DEQ	Delivered Ex quay (...named place of destination).	Rendu à quai (... port de destination convenu).	Transport maritime

Chapitre I Les principes généraux de commerce extérieur

	DDU	Delivred duty unpaid(...named place of destination).	Rendu droit acquitté (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport
	DDP	Delivred duty paid (... named place of destination).	Rendu droit acquitté (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport ⁸

Source : tableau construit par nous même

A partir de ce tableau, on peut détecter une autre répartition des sigles :

- Les incoterms de vente au départ : famille des E, C et F. ou les charges et les risques liés au transport principal sont transportés par l'acheteur.
- Les incoterms de vente a l'arrivée : famille des D, ou les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur.
- L'incoterm DAF : ou le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée au –delà de laquelle l'acheteur prend le relais.

2.2.3.1. La répartition des obligations des partenaires par incoterms :

L'acheteur et le vendeur, en se référant dans leurs contrats à l'un des incoterms de la CCI, précisent en toute sécurité leurs responsabilités respectives.

- ✓ **EXW** : l'exportateur remplira son obligation de livraison quant la marchandise est lise à la disposition de l'importateur dans son établissement, et cet importateur doit prendre charge tous les frais et les risques liées au transport jusqu'à la destination souhaitée. En parle d'obligation minimum pour le vendeur.
- ✓ **ECA** : le vendeur supportera les risques et les frais liéesa la marchandise jusqu'à la remise de celle-ci au transporteur désigné par l'importateur, au-delà tout frais et risques de perte ou de dommage seront pris en charge par l'acheteur.
- ✓ **FAS** : Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise sera le quai ou les allèges du navire choisis par l'acheteur qui se changera de paiement de fret et les formalités de déroulement export.
- ✓ **FOB** : les obligations de l'importateur augmentent car il prend en charge le placement de la marchandise au bastingage⁹ du navire, les frais de chargement au port, paiement des formalités de dédouanement export ainsi que les frais et les

⁸ Op cite

⁹ Bord du navire qui dépasse le pont

risques jusqu'à l'embarquement de la marchandise par contre l'acheteur sera chargé de payer le fret et assumera les risques et les frais dès que la marchandise passe le bastingage.

- ✓ **CFR** : les obligations de l'exportateur et l'importateur reste les mêmes que celle de FOB, sauf que le paiement de fret et les frais seront à la charge de l'exportateur jusqu'au port de destination.
- ✓ **CIF** : la seule différence qu'à cet incoterms avec le CFR est l'existence d'une obligation supplémentaire pour l'exportateur et l'importateur et qui est l'assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage au cours du transport.
- ✓ **CPT** : l'exportateur choisit un transporteur, paye le fret et les formalités de dédouanement export, ainsi que les frais et les risques jusqu'à la remise au premier transporteur désigné par l'acheteur, à partir de là tous sera à la charge de cet importateur.
- ✓ **CIP** : de même que le CPT pour les deux contractants avec l'intégration d'une obligation de plus pour l'exportateur qui est l'assurance contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise.
- ✓ **DAF** : l'exportateur prendra en charge les frais et les risques jusqu'à la frontière convenue avec paiement des formalités d'importation. A partir de cette frontière, les frais et les risques et les formalités d'importation seront assumés par l'importateur.
- ✓ **DES** : l'exportateur choisit le navire, paye le fret et la marchandise sera à sa charge jusqu'au bord du navire au port de la destination convenu. L'importateur s'occupe de déchargement du navire et les formalités de dédouanement import.
- ✓ **DEQ** : l'acheteur supporte les frais et les risques liés à l'acheminement de la marchandise dédouanée sur le quai du port de destination ou elle sera prise en charge par l'acheteur.
- ✓ **DDU** : l'exportateur doit mettre la marchandise à la disposition de l'importateur au lieu convenu dans son pays et tous les frais et les risques sont assumés par lui, par contre l'importateur payera seulement les droits et les taxes du fait de l'importation.
- ✓ **DDP** : tous les frais et les risques y compris le dédouanement import et déchargement jusqu'à la livraison chez l'acheteur sont à la charge du vendeur. On parle d'obligation maximum pour le vendeur.

2.2.4. Précaution à prendre dans l'utilisation des incoterms :

- ✓ Bien connaître la signification des incoterms et leur sigle ;
- ✓ Les partenaires doivent faire référence à ces incoterms clairement dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu. Par exemple : CIF Algérie CCI 2000.
- ✓ Faire suivre le sigle utilisé de lieu de référence (port, frontière,..... etc.), l'information sans laquelle l'incoterms n'a aucune signification. Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit être suivi de la frontière concernée.
- ✓ Tenir compte du mode de transport, tous les incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est inutilisable.
- ✓ L'incoterms ne règle pas le problème de transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur.
- ✓ Toutes les modifications aux obligations de l'incoterms doivent être mentionnées à côté de celui-ci. Exemple DDP SINGAPOUR TVA non acquitée_incoterms 2000 CCI.
- ✓ Si les partenaires apportent dans leur contrat de vente des conditions différentes de celles de l'incoterms officiel, c'est le contenu de contrat qui prévaut.
- ✓ Les variantes des incoterms peuvent porter à une confusion, pour cela, il faut les utiliser prudemment afin d'éviter toute perte de bénéfice tiré de l'incoterm. Exemple : FOB aux Etats-Unis comporte six interprétations différentes.
- ✓ Dans le cas d'achat, il est important que le client vérifie que l'assurance de transport est souscrite par le fournisseur soit par les obligations de l'incoterms, soit par le contrat commercial.

Le choix d'un incoterms détermine le niveau de sécurité que l'acheteur ou le fournisseur apporterait l'un pour l'autre. De ce fait, il est évident qu'une marchandise sera achetée à des prix différents selon l'incoterms utilisé.

2.3. Les documents usuels de commerce extérieur

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

Il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des concurrents. On peut donc distinguer 5 grands types de documents :

- les documents de prix
- les documents de transport
- les documents exigés par les services douaniers
- les documents d'assurance
- les documents divers

2.3.1. Les documents de prix¹⁰

- **La facture pro forma :**

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : qualité, prix ainsi que les modalités de paiement.

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation.

- **La facture définitive :**

C'est l'élément de base qui se caractérise toute opération commerciale. Elle est établie par le vendeur et elle reprend : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de la commande ou de contrat, les quantités le prix unitaire et globale ainsi que les frais, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.

- **La facture provisoire :**

C'est un document établi par le vendeur ne disposant pas de tous les éléments lui permettant de faire une facture définitive. Cette facture est obligatoirement suivie par une facture définitive.

¹⁰ ALAINE Sanchez, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, 2008, p 23.

▪ **La facture consulaire :**

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

2.3.2. Les documents de transport

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre, peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion...) l'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt grande importance : c'est le connaissement maritime.

▪ **Le connaissement maritime (bill of lading)¹¹ :**

Ce document est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement présente un triple aspect :

- C'est le reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre ;
- C'est le titre de la propriété des marchandises ;

C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérés dans le document lui-même ;

▪ **Lettre de transport aérien (Airways bill) :**

C'est un reçu d'exploitation ; nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement ; il est émis à l'adresse d'un destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à la destination selon les conditions de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenterons titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise

¹¹ CHISLAINE LEGRAND, Hubert Martini, op cit p 13 ,14.

▪ **Le Duplicata de la lettre de voiture internationale(DLVI) :**

C'est le reçu d'expédition d'une marchandise étrangère par voie ferré, le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée deux exemplaires dont l'un appelé »duplicata » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expédition.

▪ **La lettre de transport routier :**

C'est le document de transport par route, il possède les mêmes caractéristiques que la lettre de transport aérien et le duplicata de la lettre de voiture internationale.

2.3.3. Les documents d'assurances

Les marchandises faisant l'objet du commerce extérieur sont exposées à de nombreux risques qui se répartissent comme suit :

- Les risques ordinaires : ils comprennent les avaries particulières et les avaries communes,
- Les risques de guerre, de grève, d'émeutes etc.....

On appelle avaries particulières les détériorations, manquants et pertes subies par les marchandises au cours de leur transport, et on appelle avaries communes, la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaire ou dommages subis volontairement.

Il existe deux types essentiels d'assurance à savoir :

▪ **La police flottant ou police d'abonnement :**

La police flottant signifie que la marchandise n'est pas déterminée ou encore est un contrat global d'une durée de 6mois à un(1)en général :Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en Provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré .a chaque expédition ,la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif d'assurance.

▪ **La police au voyage :**

La police au voyage couvre les marchandises provenant de l'étranger (sur un trajet bien déterminé) contre certains risques, c'est l'assurance au cas par cas.¹²

¹² Op cit 39

2.3.4. Les documents annexes

Se sont des documents très importants pour l'importateur en ce sens qu'ils le rassurent sur la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées.

SECTION3 : la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 30 du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 du 13 MAI 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

« La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération.

Ainsi la domiciliation est préalable à tout transfert / rapatriement de fonds, engagement et / ou au dédouanement.

3.1. La domiciliation des importations¹³

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

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

3.1.1. Les conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y'a lieu de vérifier que :

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certain produit
- L'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur

¹³ http://banque.org/domiciliation_bancaire.consulté le 06/05/2023

- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie
- La surface financière elle est garantie de solvabilité que le client présente
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation

3.1.2. La procédure de domiciliation

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture pro forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur le directeur d'une agence.

3.1.2.1. Ouverture de dossier

L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliaire cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur :

- a) D'une demande d'ouverture de domiciliation qui doit comporter le cachet et la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom ou la raison social de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi les conditions relatives aux marchandises.
- b) D'un support de la transaction qui peut être soit :
 - Un contrat commercial
 - Une facture pro forma
 - Un bon ou lettre de commande
 - Un devis
- c) une déclaration d'engagement
- d) un engagement d'importation

A la réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité ainsi que la liste éventuelle des produits interdits d'importation, une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération sur un répertoire des

dossiers d'importation domiciliés, attribue un numéro de domiciliation, et ouvre une fiche contrôle.

3.1.2.2. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation il est attribué un numéro qui doit être porté sur les facture, les fiche de contrôle, les formules statistiques de règlement est sur tout autres documents relatif à l'opération traité.

Le numéro de domiciliation est réparti sur 8 cases :

A	B	C	D	E	F	G	H
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Case A : wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire ;

Case B : Agrément deux chiffres correspondants au code agrément de la banque ;

Case C : guichet : deux chiffres correspondants au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire ;

Case D : année : quarts chiffres correspondants à l'année ;

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

Case F : nature : deux chiffres correspondants à la nature du contrat ;

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

Case H : devise : trois lettres selon le code ISO.¹⁴

3.1.2.3. Prélèvement de la commission de domiciliation

Dés la saisie informatique de l'opération, le système débit automatiquement le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importation, plus 19% de TVA.

¹⁴ ISO : le code iso des monnaies de trois lettres : les deux premières lettres c constituent le code pays et la troisième le nom de monnaie

Comptabilisation :

Débit : compte client

Crédit : compte produit

Crédit : compte tva

❖ **Exemple de domiciliation de la banque national d'Algérie :**

15	01	05	2023	2	10	00002	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

Source : les documents internes de la BNA

3.1.3. Gestion et suivi dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier.

Durant cette période ; l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquant au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois , 8 mois , 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture) si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemple déclarant « D10 ») et que celle –ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.

3.1.4. Apurement de la domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39 ; du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 MAI 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises , l'apurement de dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

La définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

- **Dossier apuré** : lorsque l'opération se réalise convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, Celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10) il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

3.2. La domiciliation des exportations

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31DU 13 MAI 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale.

Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiés à un concessionnaire) ainsi que les exportations de service sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du 13 mai 2007.

3.2.1. Traitement de l'opération

Comme pour les exportations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées ;

- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

3.2.2. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion de dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement.

Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation de cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la BANQUE d'ALGERIE.¹⁵

3.2.3. Apurement du dossier de domiciliation¹⁶

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

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

On distingue trois cas d'apurement possibles :

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

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

3.3. Conservation des dossiers

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

¹⁵ G.LEGRAND et H.MARTINI, « commerce international » édition DUNOD, Paris 2008 p 80.

¹⁶ Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

3.4. Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 MAI 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- Les importations/ exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances,
- Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100 ,000DA en valeur FOB.
- Les importations /exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Conclusion

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

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

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


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

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce extérieur permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat. Après avoir exposé les principaux éléments de commerce extérieur, nous verrons dans le chapitre suivant, les moyennes et les techniques de financements du commerce extérieur.



Chapitre II

Le rôle de la banque dans le
règlement des opérations de
commerce extérieur



Introduction

La banque qui facilite toutes les affaires bancaires, est au cœur du financement de l'économie. Ces opérations bancaires sont traitées et commercialisées par les banques dans le cadre de leurs différentes activités. En pratique, ces opérations sont variées, puisqu'elles concernent les dépôts d'espèces, les opérations de financements.

Dans ce chapitre on va traiter les différentes opérations concernant le commerce extérieur, les moyens de paiement qui lui font l'objet de la première section, dans la deuxième section on va présenter les différentes techniques de financement et dans la troisième section on essayera de cerner les différents risques et les garanties du commerce extérieur.

Section 1 : Les instruments de paiement

1.1 Le chèque

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.

Tableau N°02 : les avantages et les inconvénients de chèque

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Facilité d'utilisation.- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.	<ul style="list-style-type: none">- Le temps d'encaissement est plus ou moins long avec l'intervention de plusieurs banques.- Si le chèque est libellé en devise, il y a risque de change.- Le chèque d'entreprise matérialise une créance mais n'assure pas le risque d'impayé, dans le cas d'un chèque sans provision.- L'acheteur est susceptible d'effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis, pour différentes raisons. Or, dans certains une réglementation répressive.- Les chèques d'entreprise sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation sur les changes.¹⁷

Source : H.Martini, « les techniques de commerce international », 2017, p179.

1.2 Le virement international

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou au système Swift (society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication), Sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer : payable par virement Swift à 30jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à l'échéance.

¹⁷ HUBERT MARTINI, « Techniques de commerce international », 2017, page 179.

Tableau N°03 : les avantages et les inconvénients de virement international

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- La rapidité et le cout très réduit.- La facilité d'utilisation : fonctionnement 24heures sur 24heures, 365 jours par an.- La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées : cryptage des messages empêchant les écoutes pirates, accès au système par l'émetteur grâce à une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreur et d'incompréhension. <p>(Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition).</p>	<ul style="list-style-type: none">- Emission à l'initiative de l'acheteur.- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.- Risque de change si le virement est libellé en devises.

Source : G.LEGRAND& H. MARTINI, Management des opérations de commerce international, 2001,5^e éd, p93

Notons l'existence du mondât poste international que le fonctionnement limitatif rend peu utilisable.¹⁸

1.3 La lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mondât de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom de bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

Cependant, ce mode de paiement n'est plus beaucoup répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change, du banquier du tiré.

¹⁸ G. LEGRAND&H. MARTINI, « Management des opérations de commerce international », 2001,5e éd, P93.

Tableau N°04 : Les avantages et inconvénients de la lettre du change.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- L'effet est émis l'initiative du vendeur (le créancier).- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.- il détermine précisément la date d'échéance.	<ul style="list-style-type: none">- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayés, de perte et de vol.- Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers... Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.

Source : HUBERT MARTINI, « Techniques de commerce international », 2017, P 180.

1.4 Le billet à ordre :

L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avilissante peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui contraignant pour ce dernier.

Tableau N°05 : Avantages et inconvénients de billet à ordre.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Reconnaissance de dette.- Possibilité pour le vendeur d'accorder un délai de paiement tout en mobilisant la créance, par escompte.	<ul style="list-style-type: none">- Emission à l'initiative de l'acheteur.- Risque de perte, vol.- Risque d'impayé.

Source : HUBERT MARTINI, « Techniques de commerce international », 2017, P 181.

Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiements ci – dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou « d'open account ». En définitif, c'est marchandise contre paiement à vue ou à échéance. Sinon l'alternative est soit le paiement d'avance soit le recours aux techniques de paiement documentaires telles que la remise documentaires et le crédit documentaire.

Chapitre II Le rôle de la banque dans le règlement des opérations de commerce extérieur

La pratique de ces différents instruments de paiement suppose que les transactions concernant des acheteurs surs et des pays où les transferts de fonds sont faciles (ces instruments sont utilisés dans le cadre de l'encaissement simple). Dans le cas contraire, il est nécessaire de recourir à des techniques plus complexes, qui font intervenir des intermédiaires.¹⁹

¹⁹ HUBERT MARTINI, « Techniques de commerce international », 2017, page 181.

Section 2 : Les techniques de paiement

On distingue l'encaissement simple de l'encaissement documentaire qui utilise un ou plusieurs des instruments préalablement cités.

2.1 L'encaissement simple

L'exportateur peut solliciter un paiement anticipé. Il s'agit de la technique ou convention de paiement la plus simple et la plus sûre. Le risque de non-paiement est inexistant, cependant un certain nombre de pays qui appliquent,²⁰ Le contrôle des changes, soumettent le paiement anticipé à des autorisations préalables, voire des interdictions. En effet, ces mesures visent à empêcher, entre autres, les sorties de devises basées sur des importations qui pourraient se révéler fictives, d'autre part, cette modalité draconienne de paiement pour l'acheteur est souvent considérée par ce dernier comme révélatrice d'une méfiance ; elle donc anti-commerciale. Néanmoins, l'exportateur peut toujours exiger des acomptes raisonnables à la commande ou avant l'expédition, au fur et à mesure de l'avancement des travaux ou de la production. Cependant, l'acheteur sera en droit d'exiger la présentation par le vendeur d'une caution ou une garantie de restitution d'acomptes.

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à vue ou à échéance avec un des instruments évoqués précédemment. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Les limites de cette technique et des instruments de paiement qu'elle suppose ont déjà énoncées.

Si l'encaissement simple est de pratique courante et ne pose pas de problème particulier quant à sa mise en place, il n'est pas de même de l'encaissement documentaire qui comprend plusieurs techniques : la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre à crédit stand-by, version anglo-saxonne du fameux Credoc.

Les paiements documentaires sont basés sur le rôle primordial des documents dans le mécanisme de paiement du vendeur. Les documents représentent en fait la marchandise. On pense en premier lieu au document de transport. Ce que l'acheteur paie dans un premier lieu c'est les documents. Des documents non conformes, c'est le non-paiement. Les banques

²⁰ G. LEGRAND & H. MARTINI, « Management des opérations de commerce international », 2001, 5e édition 97.

vérifient les documents et non la marchandise. D'où les expressions suivantes : paiement contre documents.²¹

On abordera successivement :

- ❖ La remise documentaire,
- ❖ Le crédit documentaire,
- ❖ La lettre crédit stand-by.

2.2 La remise documentaire

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise des règles et usances uniformes.

Différence entre « remise simple » et « remise documentaire » :

La « remise simple » ou « encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux. Par contre, la « remise documentaire » ou « encaissement documentaire » vise un encaissement de documents commerciaux accompagnés ou non de documents financiers.

La « remise documentaire » n'implique pas l'engagement des banques, elle demeure une opération basée sur la confiance entre l'exportateur et l'importateur.

2.2.1 Les intervenants

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties (parfois seulement trois) :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;

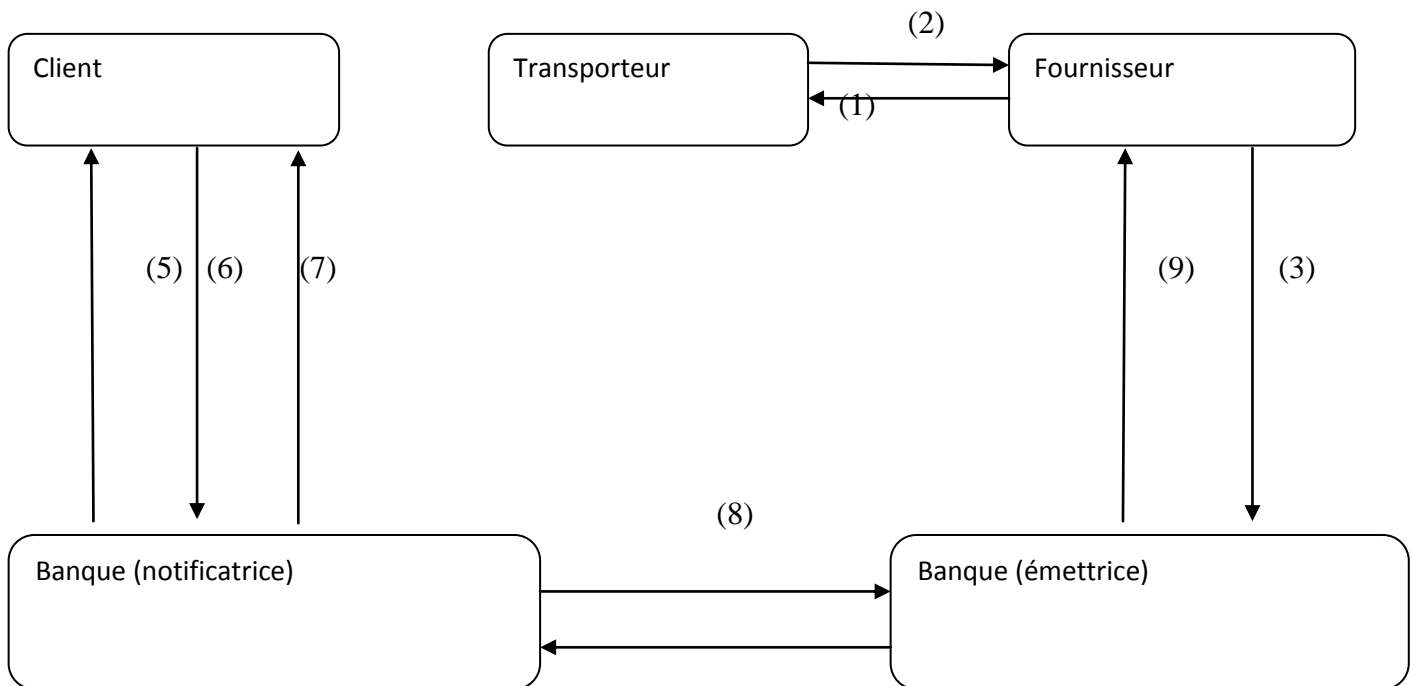
²¹ G. LEGRAND&H. MARTINI, « Management des opérations de commerce international », 2001,5e édition98.

- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A.
- **Le tiré** : c'est l'acheteur, il paye le montant de la facture ou il signe une lettre de change. Il reçoit en échange les documents qui lui permettront de retirer les marchandises et de les dédouaner.

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) et D/A correspond à documents contre acceptation à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

2.2.2 Le circuit et le déroulement de la remise documentaire :

Figure N°01 : Le Circuit de la remise documentaire.



Source : Technique du commerce international, Hubert Martini « Dunod » p.20

Le paiement par remise documentaire est effectué selon les étapes suivantes :

- (1) Embarquement de la marchandise.²²

²² Source : technique de commerce international, HUBERT MARTINI « Dunod », page 30.

- (2) Remise au fournisseur d'un titre de transport (connaissance ou LTA).
- (3) Envoi par fournisseur à la banque émettrice les documents de l'expédition composés de : factures, connaissance ou LTA, liste de colisage, certificat d'origine.
- (4) La banque émettrice envoie ces mêmes documents à la banque notificatrice.
- (5) La banque notificatrice garde ces documents à son niveau émis un avis de remise documentaire à son client.
- (6) Le client reçoit l'avis de remise documentaire et après vérification donne l'ordre de virement.
- (7) La banque notificatrice remet les documents de l'expédition à son client.
- (8) La banque notificatrice procède au paiement de la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice paie le fournisseur.

2.2.3 Aspects techniques

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Celle-ci , en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert constitue l'élément de base pour le traitement de la remise, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés a banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre , car si les banques ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.²³

Pratiquement, l'opération de remise documentaire se présente comme suit :

- Un contrat commercial est conclu entre un importateur (acheteur) et un exportateur (vendeur).
- L'exportateur expédie la marchandise (suivant les termes du contrat commercial) et récupère les documents de transport (connaissance, LTA etc...).

Op cite p101.

- Il remet l'ensemble des documents (facture, connaissement ou LTA etc...) à sa banque (banque remettante).
- La banque remettante qui est mandatée par l'exportateur présente les documents, contre paiement (dans le cas où le règlement s'effectuerait à échéance) à la banque de l'importateur (banque chargée de l'encaissement).
- Une fois les documents reçus, la banque chargée de l'encaissement convoque son client importateur.
- L'importateur tiré se présente au guichet de sa banque (banque chargée de l'encaissement) ; celle-ci ne lui remet les documents que contre paiement ou contre acceptation d'une traite (selon le cas)
- Une fois les documents payés ou la traite acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement effectue selon les modalités de règlement.
 - ❖ Soit le transfert (si remise au comptant) ;
 - ❖ Soit elle avise l'exportateur de l'acceptation de la traite par l'intermédiaire de la banque remettante (si remise contre acceptation d'une traite).

2.2.4 Les différentes formes de la remise documentaire :

Il existe deux formes de la remise documentaire :

2.2.4.1 Documents contre paiement :

La banque (banque présentatrice) est chargée de remettre une liasse de documents contre le paiement du montant d'une facture généralement jointe.²⁴

Dès l'arrivée des documents, la banque présentatrice située dans le pays de l'importateur informe celui-ci qu'elle tient à sa disposition un certain nombre de documents. Elle invite l'importateur à payer au plus vite.

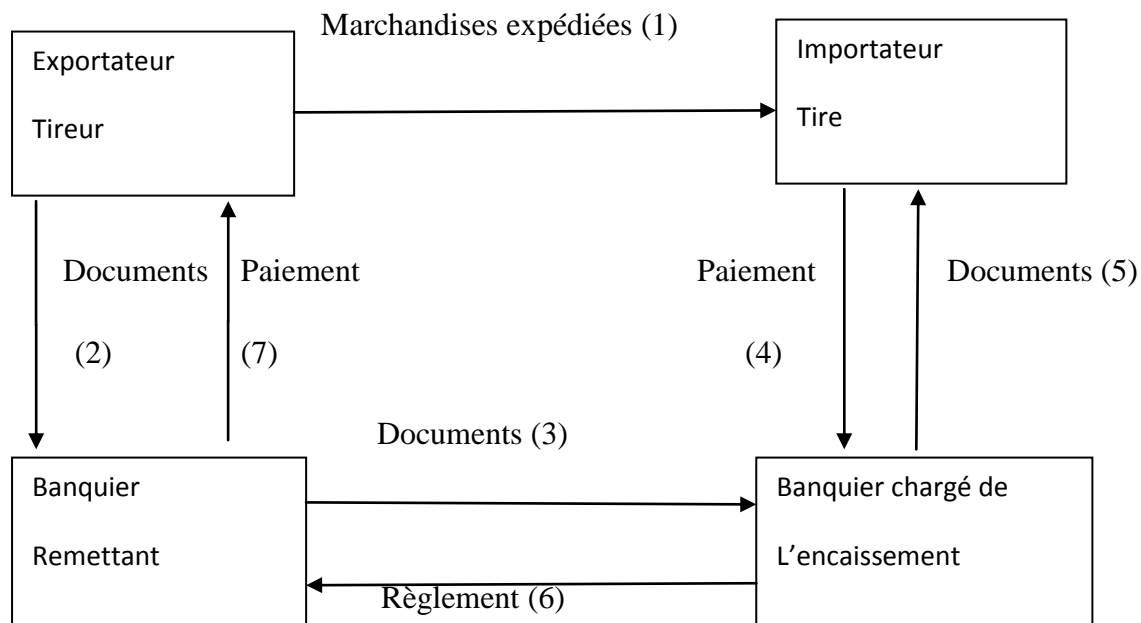
Dans la pratique, l'acheteur attend souvent l'avis d'arrivée de la marchandise signifié par le transporteur.

La qualité de tiré donne le droit à l'importateur de prendre connaissance des documents sur le lieu de présentation avant de les payer.

Par contre, sauf autorisation expresse du vendeur transmise par le canal bancaire, il n'est pas autorisé à vérifier et contrôler la qualité des marchandises.

²⁴Didier-Pierre MONOD, « moyens et techniques de paiement international », 2007, 4^e ed p 107.

Figure N°02 : Remise des documents contre paiement



Source : Document interne de la BNA, Boghni.

- 1) L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.
- 2) Ensuite, il remet les documents à son banquier remettant.
- 3) Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement suivant les instructions reçues de l'exportateur.
- 4) Le banquier chargé de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant.
- 5) Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé ;
- 6) Règlement du banquier remettant par le banquier chargé de l'encaissement (transfert de fonds).
- 7) Paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

2.2.4.2 Documents contre acceptation :

Comme dans la remise document contre paiement, il s'agit de transmettre des documents par l'entremise du canal bancaire.

Chapitre II Le rôle de la banque dans le règlement des opérations de commerce extérieur

La banque désignée par l'exportateur, envoie l'ensemble des documents qui lui ont été remis à une banque correspondante située dans le pays de l'importateur avec instructions de ne s'en dessaisir que contre l'acceptation d'une lettre de change. La date d'échéance de la lettre de change est fixée conformément au libellé du contrat commercial.

Cette technique est utilisée dans le cas où le paiement est différé de 30, 60, 90 jours ou plus. L'importateur entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut ainsi la revendre immédiatement pour se procurer les fonds nécessaires au paiement de sa dette.

Le vendeur accorde par ce biais un crédit à l'acheteur. En remettant à l'escompte l'effet de commerce en sa possession, l'exportateur pourra bénéficier d'une rentée immédiate. En cas de non-paiement à l'échéance de la part de son client, il sera obligé de rembourser sa banque.

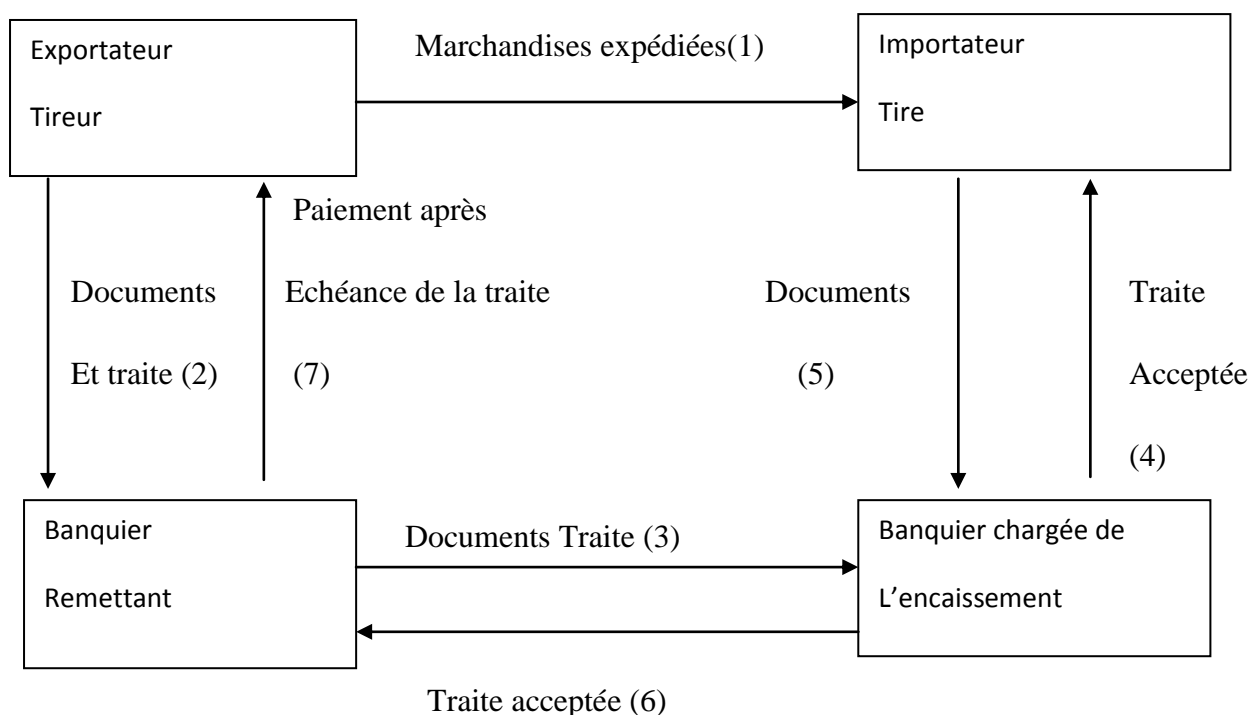
L'acceptation de la lettre de change est matérialisée par la signature de l'acheteur.

Il existe de ce fait une créance reconnue, signée, mais il n'est pas toujours facile de la recouvrer dans le pays de l'importateur.

Pour se couvrir, l'exportateur doit demander le cautionnement de la banque de l'importateur, qui sera concrétisé par la signature de la banque sur la lettre de change « aval de banque ».

Le risque commercial sera couvert, seul le risque politique subsistera. Il n'est pas toujours facile pour l'importateur d'obtenir l'aval de sa banque : un refus peut être le signal d'une faiblesse financière de l'acheteur.

Figure N°03 : Remise des documents contre acceptation.



Source : Document interne de la BNA, Boghni.

- 1) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.
- 2) Ensuite, il remet les documents exigés, avec une traite à la banque remettante. Il lui donne l'ordre de délivrer les documents à l'importateur (par l'intermédiaire de la banque chargée de l'encaissement) après l'acceptation de la traite libellée à l'échéance convenue par ce dernier.
- 3) Le banquier remettant envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.
- 4) L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signé la traite, sorte de reconnaissance de dette admise sur le plan international qui facilitera à l'expéditeur, en cas de non-paiement, le recouvrement de sa créance par la voie juridique.
- 5) La banque chargée de l'encaissement remet les documents à son client importateur pour qu'il puisse retirer sa marchandise.²⁵
- 6) Une fois que la traite est acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant avec une lettre, tout en demandant qu'elle soit créditée des frais.

²⁵ Institut de la formation bancaire p 78

- 7) Le banquier remettant paiera l'exportateur à échéance de la traite, après transfert des fonds par la banque de l'importateur qui a honoré ses engagements.

2.2.5 Les objectifs de la remise documentaire :

La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

2.2.6 Avantages et Inconvénients de la remise documentaire :

Comme tous les moyens de paiement à l'international, la remise documentaire présente des avantages qui sont des points de force aux contractants, mais présente aussi des inconvénients qui limitent ce mode de paiement.

Tableau N°06 : Avantages et Inconvénients de la remise documentaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- La remise documentaire est un moyen de paiement à l'international simple et relativement couteux.- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.- L'importateur, par l'utilisation de la traite, peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu, il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. la remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.- L'exportateur a une relative sécurisation de son paiement avec l'assurance que les documents ne seront remis à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce.	<ul style="list-style-type: none">- Sécurité relative, en particulier dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation par l'acheteur.- Technique basée sur le transfert du droit de propriété : elle n'est réellement adaptée que dans le cas d'un transporteur par voir maritime, le titre de transport valant également titre de propriété.- En cas de désistement de l'acheteur, le vendeur doit rechercher un nouvel acquéreur ou faire repartir sa marchandise ²⁶à ses frais.

²⁶ SOURCE : techniques de commerce international, Hubert Martini, « Dunod », p 121.
INSTITUT DE LA FORMATION BANCAIRE.

<p>- L'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises voire après, si les parties sont convenues d'un paiement tardif.</p>	
---	--

Source : techniques de commerce international, HUBERT MARTINI « Dunod », P121.

2.2.7 LES RISQUES DE LA REMISE

✓ Pour l'exportateur

Il arrive qu'importateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette à l'échéance.

✓ Pour l'importateur

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

✓ Pour les banques

De fait que les banques n'ont pas pris d'engagement (sauf dans le cas où un aval est demandé), les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires.

Elles demeurent responsables au titre de service qu'elle rend aux différentes parties.

2.3 Le crédit documentaire

2.3.1 Les principes généraux

2.3.1.1 Remarques préliminaires

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

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer.

De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat.

Les intérêts contradictoires entre acheteur et vendeur nécessitent l'introduction d'un médiateur : la banque.

Afin d'uniformiser les pratiques et le sens des termes, la chambre de commerce internationale a adopté en 1933, lors de son septième congrès, la première édition des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires.

Cette première version a été modifiée à plusieurs reprises afin de préciser les textes et d'introduire de nouvelles techniques de crédits documentaires compatibles avec l'évolution des affaires et la rapidité des moyens de transport. Depuis le 01/01/94, les crédits documentaires suivent les RUU 500 de CCCI (révision 1993 des crédits documentaires).

2.3.2 Définition

Le crédit documentaire est « une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte- à l'aide des documents énumérés- la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays ²⁷Importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ».

Il s'agit d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé.

2.3.3 Les intervenants

- **Le donneur d'ordre :**

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

- **La banque émettrice :**

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

²⁷ G. LEGRAND&H. MARTINI, « Management des opérations de commerce international », 2001, 5^e édition, p 102 .

- **La banque notificatrice :**

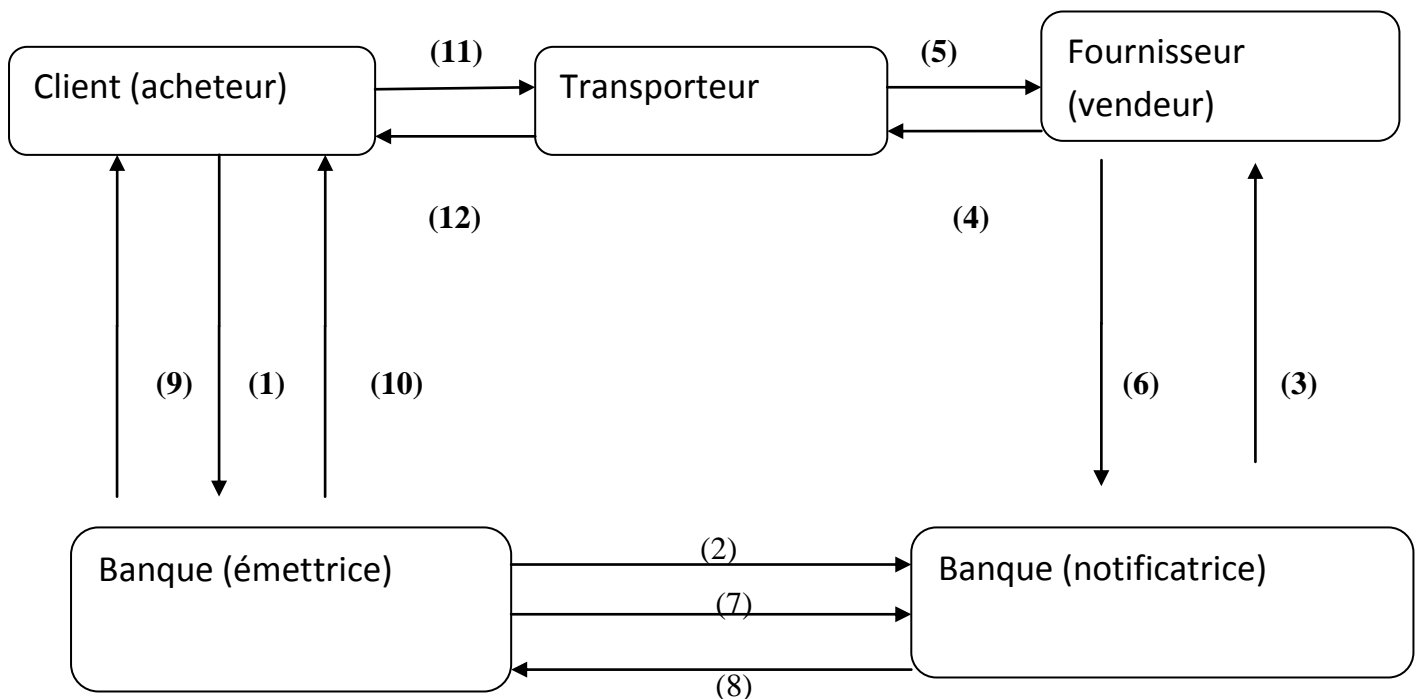
C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

- **Le bénéficiaire :**

C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

2.3.4 Le circuit et le déroulement du crédit documentaire :

Figure N°04 : Le circuit du Crédit documentaire.



Source : Technique de commerce international, Hubert Martini "Dunod" P.22

Le paiement par crédit documentaire est effectué selon les étapes suivantes :

- (1) Le service opération bancaire dépose la demande d'ouverture d'un crédit documentaire à sa banque.
- (2) La banque du client transmet un avis d'ouverture du crédit documentaire à la banque du fournisseur.
- (3) La banque du fournisseur notifie l'ouverture du crédit documentaire à son client.
- (4) Le transporteur délivre un titre de transport (LTA ou Connaissement) au fournisseur.
- (5) Le fournisseur envoie les documents d'expédition à sa banque.

- (6) La banque notificatrice procède au paiement du fournisseur.
- (7) La banque du fournisseur envoie les documents d'expédition à la banque du client.
- (8) La banque du fournisseur envoie les documents d'expédition à la banque du client.
- (9) Débit compte du client par sa banque.
- (10) La banque notificatrice envoie les documents d'expédition à son client.
- (11) Reclamation de la marchandise.
- (12) Reception de la marchandise.²⁸

2.3.5 Les types du crédit documentaire :

2.3.5.1 Le credit documentaire irrevocable:

C'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice (banque de l'importateur) sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur, tant que la validité n'a pas expiré.

Il crée pour la banque émettrice un engagement ferme de payer.

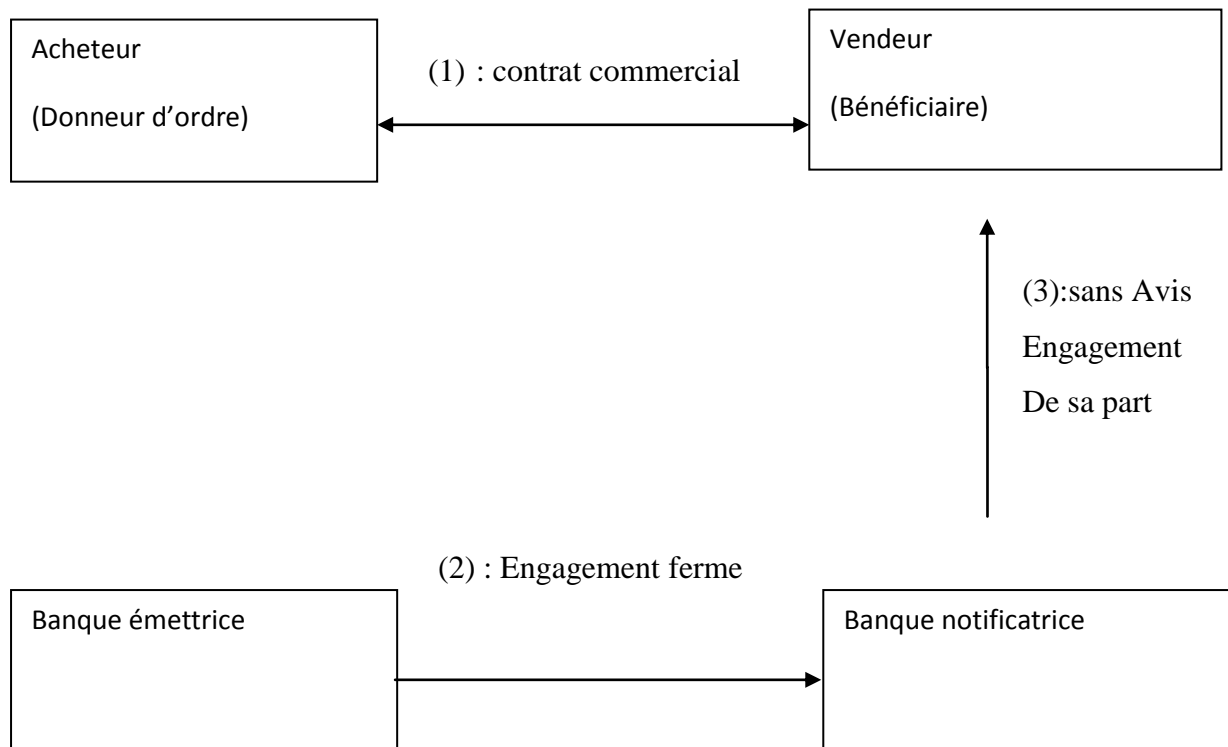
L'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable est presque toujours notifiée au bénéficiaire (exportateur) ; par un correspondant qui se contente de donner un avis de l'ouverture du crédit, ne prenant lui-même aucun engagement de payer.

Le paiement est ainsi du ressort et de la responsabilité exclusive de la banque émettrice, c'est-à-dire ; "banque de l'importateur".

Le lieu d'utilisation du crédit peut être le domicile de la banque émettrice ou celui du correspondant dans le pays de l'exportateur si la banque émettrice le charge d'agir en son nom et lieu.

²⁸ Source : Techniques de commerce international, HUBERT MARTINI, « Dunod », page 22.
Institut de la formation Bancaire.

Figure N°05 : schéma représentatif de crédit documentaire irrévocable.



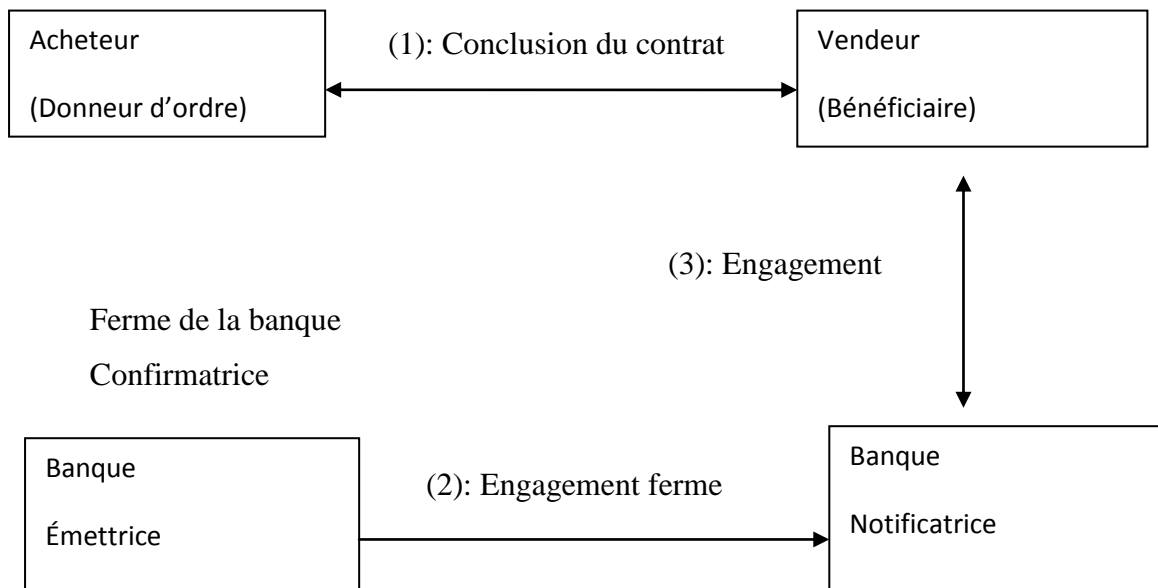
Source : Document interne de la BNA, Boghni.

2.3.5.2 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé:

Le crédit irrévocable et confirmé assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants ; celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (notificatrice).

Ce type de crédit présente le coût le plus élevé, la sécurité jouant au profit de l'exportateur, l'importateur à la possibilité de demander que les frais de confirmation soient supportés par l'exportateur.

Figure N°06 : Schéma représentatif de crédit documentaire irrévocable et confirmé.



Source : Moussa LAHLOU, Op.cit., page 23

2.3.6 Les modes de paiement du crédit documentaire :

- **Le paiement à vue** : paiement comptant sur présentation des documents, par la banque autorisée à effectuer la levée des documents.
- **Le paiement différé** : paiement à la date d'échéance prévue.
- **Le paiement par acceptation** : le crédit est matérialisé par une ou plusieurs traites soumises à acceptation lors de la remise des documents. Le paiement intervient à l'échéance prévue sur l'effet de commerce.
- **Le paiement par négociation** : paiement par escompte de l'effet de commerce présenté lors de la remise des documents.²⁹

2.3.7 Les formes particulières de crédit documentaire :

Les crédits documentaires spécifiques

✓ 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

²⁹ ARLETTE COMBES-LEBOURG, « management des opérations de commerce extérieur » 2^e éd, p 117.

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-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient 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.³⁰

2.3.8 Les avantages et inconvénients:

Tableau N°07: Avantages et inconvénients de crédit documentaire.

Avantages	Inconvénients:
<ul style="list-style-type: none">- Double sécurité : pour le vendeur, d'être payé et pour l'acheteur, d'être livré.- Rapidité de paiement : possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises.- Engagement bancaire d'où une étude minutieuse des documents d'expédition.- Utilisé dans le monde entier.	<ul style="list-style-type: none">- Formalisme rigoureux : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en cause l'engagement bancaire.- Sécurité absolue uniquement en cas de crédit documentaire irrévocable et confirmé.- Cout élevé.

Source : construit par nous même.

³⁰Khilal-A 2012-2013, OP. cite, p 70.

2.3.9 Les risques de crédit documentaire

- ✓ L'analyse des risques peut se répartir en deux catégories
 - risques pour les banques
 - risque pour les clients

2.3.9.1 Risques pour les banques

Risques du banquier donneur d'ordre :

- Risque relatif au financement:

Ce risque n'apparaît si le crédit irrévocable. C'est à dire, le banquier donneur d'ordre après un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes.

Il n'est pas sûr que l'importateur le rembourse le moment venu. Le crédit documentaire est avant tout, un crédit par signature le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité de crédit.³¹

Il demande alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de :

- Transformer la marchandise (matière première).
- De trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis.

A cela, le banquier doit trouver des solutions :

_ Si le banquier fait confiance à son client, il lui remet les documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer à une date déterminée.

Dans ce cas, un autre crédit est mis en place et il n'a aucun rapport avec le crédit documentaire. Exemple : "avance sur marchandise".

_ Le banquier ne voulant pas se dessaisir du gage, endosse le connaissement à l'ordre d'un transitaire chargé de prendre les marchandises et de les stocker pour son compte.

_ Pour détenir un droit sur les marchandises, le banquier donneur d'ordre se fera établir ou endosser à son ordre, le jeu complet de connaissement de même que les documents d'assurance.

³¹ ARLETTE COMBES-LEBOURG, « management des opérations de commerce international », 2^e éd, p 116.
INSTITUT DE LA FORMATION BANCAIRE

- Risque relatif à l'examen des documents :

Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. Si pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part de banquier.

Les questions d'interprétations peuvent se poser. C'est grâce aux règles et usances du crédit documentaire que beaucoup de litiges sont évités.

Risques du banquier correspondant

- Risque relatif à l'examen des documents :

L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui de banquier émetteur.

- Le risque de non remboursement de banquier confirmateur :

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

2.3.9.2 risques pour les clients

- ❖ Risque de l'importateur (donneur d'ordre) :

Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.

- ❖ Risque de l'exportateur:

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

Section 3 : les risques et les garanties liées aux commerces extérieurs

Dans le domaine bancaire : s'agissant des placements de capitaux, le risque décrit les variations de valeur connus par un placement dans le passé. Par conséquent, il rend compte des risques des pertes mais aussi des possibilités de gain.

3.1 Classification des risques

Les risques liés au commerce international sont classés selon deux critères :

- Selon la phase où ils se présentent,
- Selon la nature

3.1.1 Classification des risques selon la phase où ils se trouvent

3.1.1.1 Risque de fabrication

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

3.1.1.2 Le risque de crédit

Le risque de crédit, ou de contrepartie, est le risque de perte sur une créance ou plus généralement celui d'un tiers qui ne paie pas sa dette à temps. Il est naturellement fonction de trois paramètres : le montant de la créance, la probabilité de défaut et la proportion de la créance qui ne sera pas recouvrée en cas de défaut.

3.1.1.3 Le risque technique

Lié au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage de financement particulier, il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.³²

3.1.2 Classification des risques selon la nature

Selon la nature des risques, on peut dénombrer cinq risques :

³² Pierre VIERNIMMEN, finance d'entreprise, analyse et gestion, éd Dalloz, France 1974, p 386.

3.1.2.1 Le risque commercial

Il résulte de la détérioration de la situation financière de l'acheteur :

- _ Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ses engagements,
- _ Carence du débiteur qui est constatée lorsque six mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

3.1.2.2 Le risque juridique

Risque de perte résultant de l'application imprévisible d'une loi ou d'une réglementation, voire l'impossibilité d'exécuter un contrat.

Risque qu'une partie subisse une perte parce que le droit ou la réglementation ne cadre pas avec les dispositions du système de règlement de titres, l'exécution des accords de règlement correspondants ou les droits de propriété et les autres droits conférés par le système de règlement. Le risque juridique est également présent si l'application du droit et de la réglementation n'est pas claire.

3.1.2.3 Le risque politique

Il s'entend du risque dû à des décisions politiques proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales.

Associé au risque politique, le risque naturel tels que les catastrophes, les inondations qui comportent l'exécution du contrat d'exportation, ou quand la créance est impayée par suite d'un cataclysme naturel survenu dans le pays destinataire.

3.1.2.4 Le risque économique

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

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

3.1.2.5 Le risque de change

Le risque de change peut se définir comme étant le risque de perte encouru par l'entreprise, effet aux variations défavorables des cours de change auxquelles³³ sont exposés les agents effectuant des échanges en devise étrangère. On distingue deux types de risques de change :

- _ Un risque de dépréciation de la monnaie de paiement pour l'exportateur,
- _ Un risque d'une appréciation de la monnaie de paiement pour l'importateur.

3.2 Les garanties bancaires :

3.2.1 Définition de la garantie bancaire

La garantie est un engagement distinct, indépendant de l'obligation principal. Le garant (la banque) aucunement faire valoir des objections ou proposer des exceptions résultantes de la transaction sous-jacente. Cela signifie que le garant est tenu de payer à la première demande écrite de paiement du bénéficiaire (recours à la garantie bancaire) contre présentation de l'attestation mentionnée dans le document de la garantie ou éventuellement des documents prescrits.

3.2.2 Les différents types de garanties³⁴

Il existe plusieurs types :

- **La garantie de soumission (BID bond) :**

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

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

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

³³ ART-46 du journal officiel N° 31, op-cite

³⁴Société interbancaire de formation, « Les opérations de commerce extérieur », Alger. P91.

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

- **La garantie de bonne exécution :**

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

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

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.

- **La garantie de restitutions d'avance :**

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.³⁵

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

- **La garantie de retenue de garantie :**

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

³⁵ [https://www.rachatducredit.com/la-définition de-caution-de-soumission.html](https://www.rachatducredit.com/la-définition-de-caution-de-soumission.html).

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

- **Garantie d'admission temporaire**

Un fournisseur étranger est amené parfois à importer son propre matériel, celui-ci est destiné à la réexportation. Cette importation dans le pays considéré ne donne pas lieu au paiement des droits et taxes douaniers pour autant que le fournisseur réexporte sa marchandise à une date déterminée. Ce cas de présente essentiellement lorsqu'il s'agit de marchés nécessitant du matériel dont ne dispose pas l'importateur ou lors de foires ou expositions internationales. La banque garante s'engage envers l'administration des douanes à payer le montant de la garantie, si la marchandise n'est pas réexportée à bonne date.

Le montant de la garantie n'est autre que le montant des droits et taxes douaniers exigés. ³⁶

Conclusion


On peut dire que les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, à travers ses opérations de paiements, pour lesquelles les banques réaliseront des transferts de devises, des changes et couvriront éventuellement les risques de ces changes, ce seront aussi et surtout des importateurs et des exportateurs qu'ils soient liées à des opérations commerciales ou qu'ils réalisent des financements internationaux. Ce seront enfin les divers types de garanties que les banques consentent pour ces paiement.

³⁶ AFFAKI.G. ROUR.J. S, CATTANI .c, BOURQUE J-F, « financement et garanties dans le commerce international ». Centre de commerce international, Genève, 2002, p 150.



Chapitre III

Le financement d'une
opération d'importation par le
crédit documentaire, cas de la
Banque National d'Algérie «
BNA » agence de Boghni-577



Introduction

Après s'être étaler, dans les deux chapitres précédents sur les aspectsthéoriques techniques du financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, il convient de s'orienter vers la pratique de ce mode de financement, car ce travail ne sera jamais complet s'il ne comportait pas un appui pratique aux différentes notions présentées dans la théorie.

A cet effet, et dans le but de bien comprendre les étapes de financement de cette dernière par le crédit documentaire, nous allons suivre dans ce chapitre un exemple concret, en s'appuyant sur un cas pratique au niveau de la Banque National d'Algérie (BNA), agence N°577 de Boghni, qui nous a permis de recueillir un ensemble d'information relatif à notre travail.

Pour ce faire, nous allons d'abord, à travers la première section, donner une brève introduction qui reflète la présentation de la Banque National d'Algérie. Ensuite, dans la deuxième section nous allons faire une présentation de la pré-domiciliation et la domiciliation.

Enfin, une troisième et la dernière section, à travers laquelle nous allons élaborer le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la Banque National d'Algérie.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Notre stage pratique s'est déroulée au niveau de l'agence « BNA n°577 »BOGHNI Tizi-Ouzou. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil enfin la présentation du service de commerce extérieur.

1-1 Historique sur la banque nationale d'Algérie

La banque nationale d'Algérie(BNA) a été créée en 1966 sur l'ordonnance n° 66-178 du 13 juin 1966. Aux termes de ses statuasoriginels, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitation du secteur socialiste et de secteur public et de participer au contrôle de leur gestion.

La banque nationale d'Algérie exerçait toutes les activités d'une banque de dépôts. En outre, elle détenait le monopole du financement de l'agriculture, jusqu'à mars 1982 date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de l'opportunité de mettre n place une institution bancaire spécialisée, ayant pour vocation principale la prise en charge de financement et de la promotion de monde mal rural. Ainsi, a été créée la banque de l'agriculture développement rural(BADR) à partir de la restructuration de la BNA.

Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur .Elle accordait des crédits à court terme aux secteurs étatiques et privés. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation d'investissements planifiés productifs.

Le réseau d'exploitation de la BNA compte 19 directions régionales d'exploitation (DER) qui supervisent 217 agences de différentes catégories implantées sur tout le territoire national

Au moins de juin 2018, la BNA procède à une augmentation de capital qui est passé de 14,6 milliards de dinars algérienne à 150 milliards de dinars.

1.2. Présentation de l'agence BNA «577 » BOGHNI

Les agences bancaires que constitue la B.N.A à l'échelle nationale, sont classées, selon le volume d'activité qui est fonction des pouvoirs conférés, en trois catégories suivantes :

- Les agences « principales » ;
- Les agences « catégorie A »,

Chapitre III Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire, cas de la Banque National d'Algérie « BNA » agence de Boghni-577

- Les agences « catégorie B »,
- Les agences « catégorie C ».

En se référant, à la lettre n°1741 du 10 novembre 1997, l'agence B.N.A « 577 » est une agence de catégorie « B » pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la Loi de la Monnaie et du crédit.

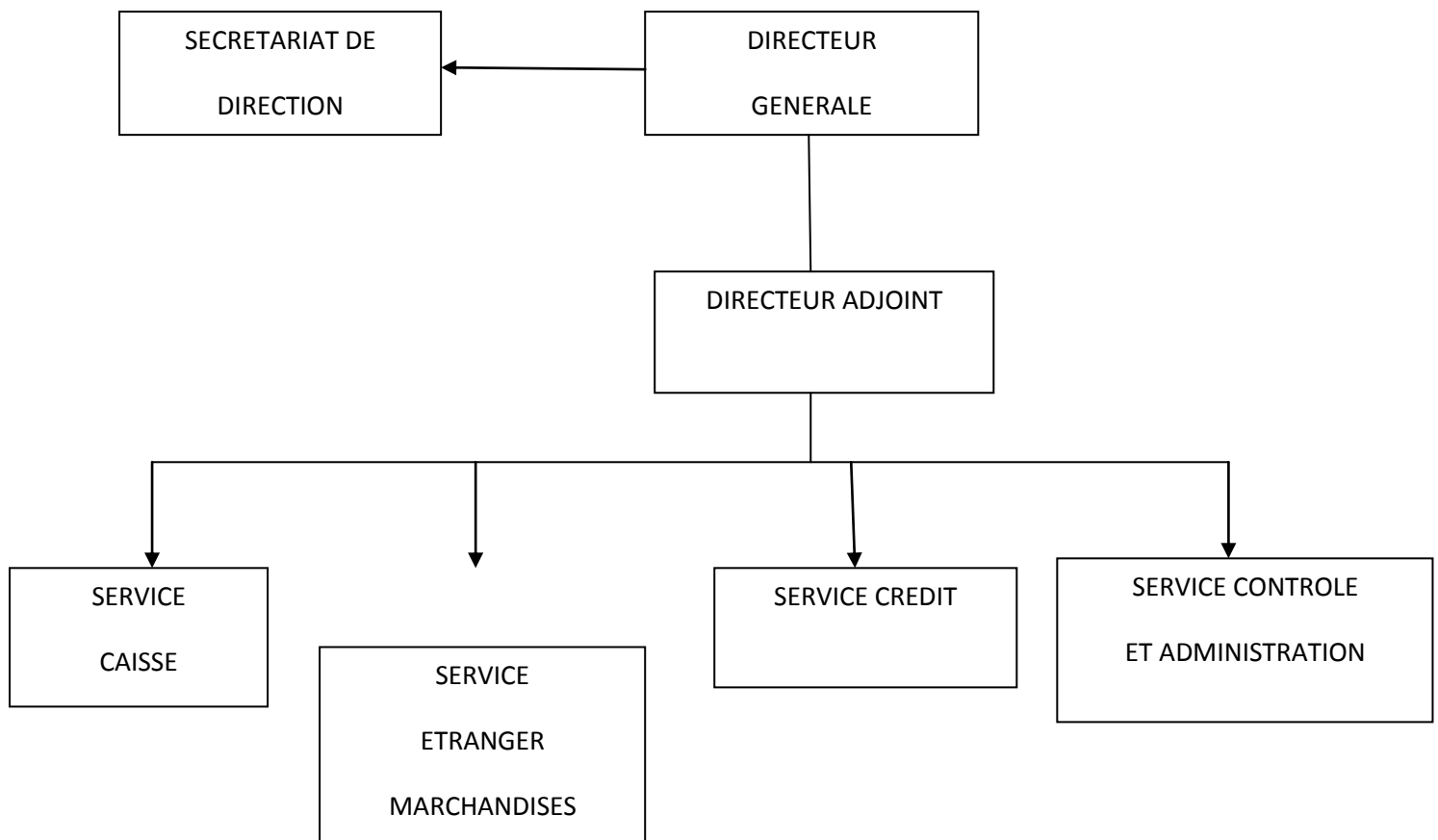
Celle-ci rentre dans les objectifs prioritaires de perfectionnement et d'affermissement, et les perspectives d'injonction assignées par la Direction Générale visant à :

- L'amélioration du système d'information de la B.N.A.
- L'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation.
- Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion des crédits.

Dans ce cadre, l'agence « 577 » de BOGHNI, comme toute autre agence B.N.A, doit par le biais des moyens d'accueil et de traitement, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité. En outre, elle est tenue de traiter toutes les opérations de commerce extérieur requises, dans la limite des prérogatives conférées (rôle du service étranger marchandises), de recevoir, d'étudier et de mettre en place les crédits dans la limite de ses pouvoirs et d'assurer la gestion et le suivi de ceux-ci (fonction dévolue au service crédit).

A l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir, convenablement, ses missions afin de répondre au mieux à ses engagements, l'agence « 577 » de Boghni s'est dotée d'un modèle d'organisation performant représenté d'une manière sommaire par le diagramme ci-dessous :

Figure n°07 : Organisation de l'agence catégorie « B »



Source : Banque National d'Algérie 577.

1.3. Les missions et les objectifs de la BNA

On peut citer :

1.3.1. Les missions de la BNA :

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédits dans le cadre de la législation de la réglementation des banques et peut notamment ;

- Recevoir de public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursement vue, à terme ou à l'échéance fixée, émettre des bons et des obligations : emprunts pour les besoins de son activité ;
- Louer les coffres et compartiments de coffre ;

- Souscrire, escompter, prendre en pension ou acheter tout effet de commerce :bons, annuités, et valeur émis par le trésor public ou par la collectivité publiques er semi-publique et général tout engagement à échéance fixe transmissible a l'ordre résultant d'opération faite par tout établissement et administration publique ;
- Consentir sous tout forme de crédit, prêt, ou avance avec ou sans garanties ;
- Recevoir en dépôt tous titre et valeurs ;
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billet a ordre, chèque , warrants, coupons d'intérêt ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, facture et autres documents commerciaux ou financier
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contracter tous emprunts, prêts, report de devises étrangères ;
- Effectuer et recevoir tout paiement en espèces, par chèques, virements, domiciliation, lettre de crédit et autres activités de banque ;
- Exécuter, en y attachants ou non sa garantie, toute opération de crédit pour compte d'autre institution financières ou pour le compte de l'état répartit toute les subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- Servir l'intermédiaire l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, action, obligations, plus généralement, de toutes les valeurs mobilière ainsi que des métaux précieux ;
- Financier par touts modes les opérations de commerce extérieur.

1.3.2. Les objectifs de la BNA

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

- S'adapter aux règles de la commercialité dans son rapport avec sa clientèle commerciale qui connait déjà de profonds changement dans ces structures et organisations ;
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, en entre parties des crédits et par la promotion des services ;
- La préservation de son propre équilibre ;

- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

1.4. Les différents services au niveau de la BNA

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

- ❖ Le service caisse ;
- ❖ Le service portefeuille ;
- ❖ Le service crédit ;
- ❖ Le service secrétariat engagement ;
- ❖ Le service commerce extérieur ;

1.5. Organisation de la BNA

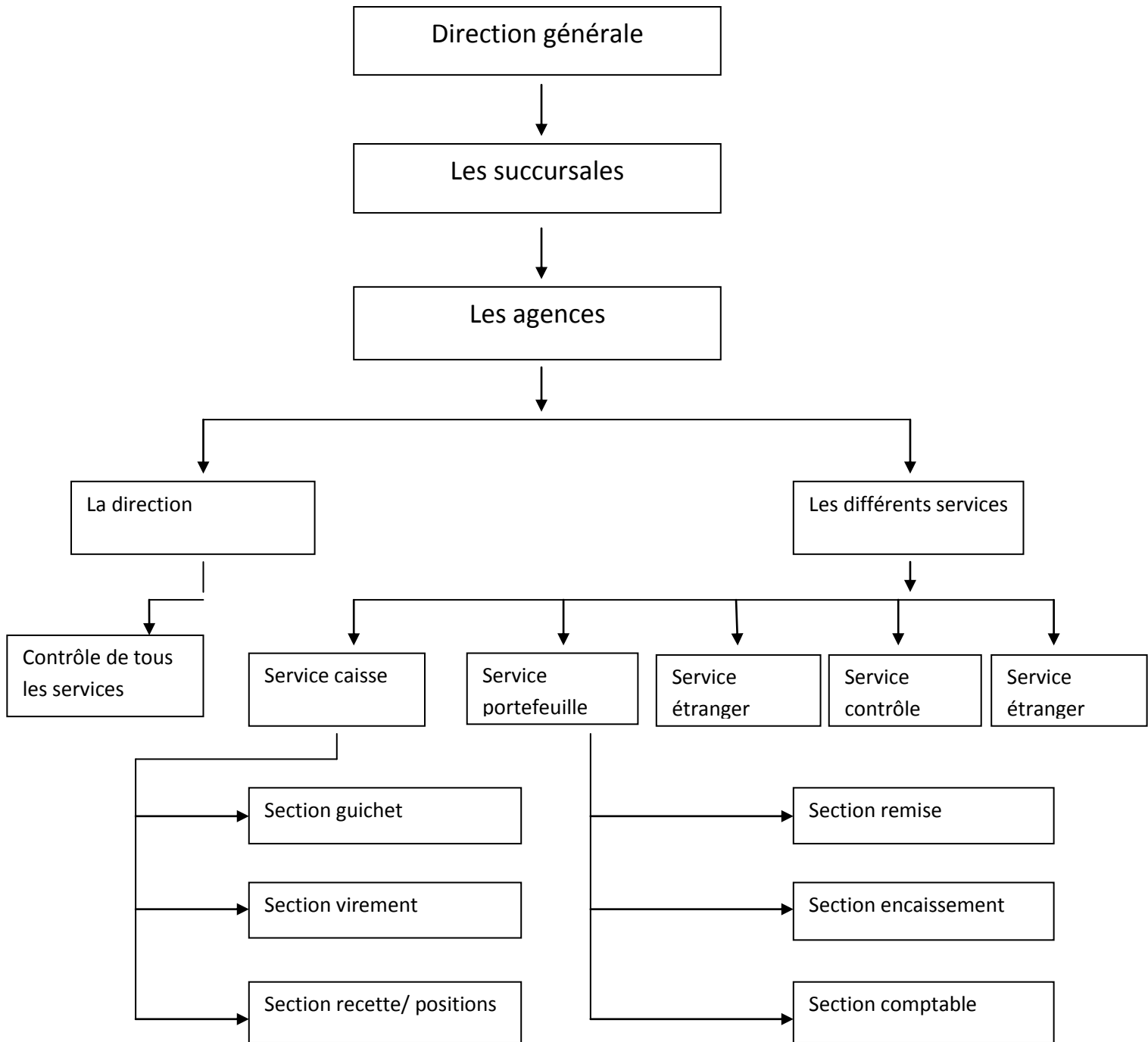
L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics.

1.5.1. La structure générale de la BNA

La structure générale de la BNA se fait comme suit

- **La direction générale** : la direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnants les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.
- **La succursale** : c'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.
- **L'agence** : c'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements.

Figure N°08 : L'organigramme de la BNA :



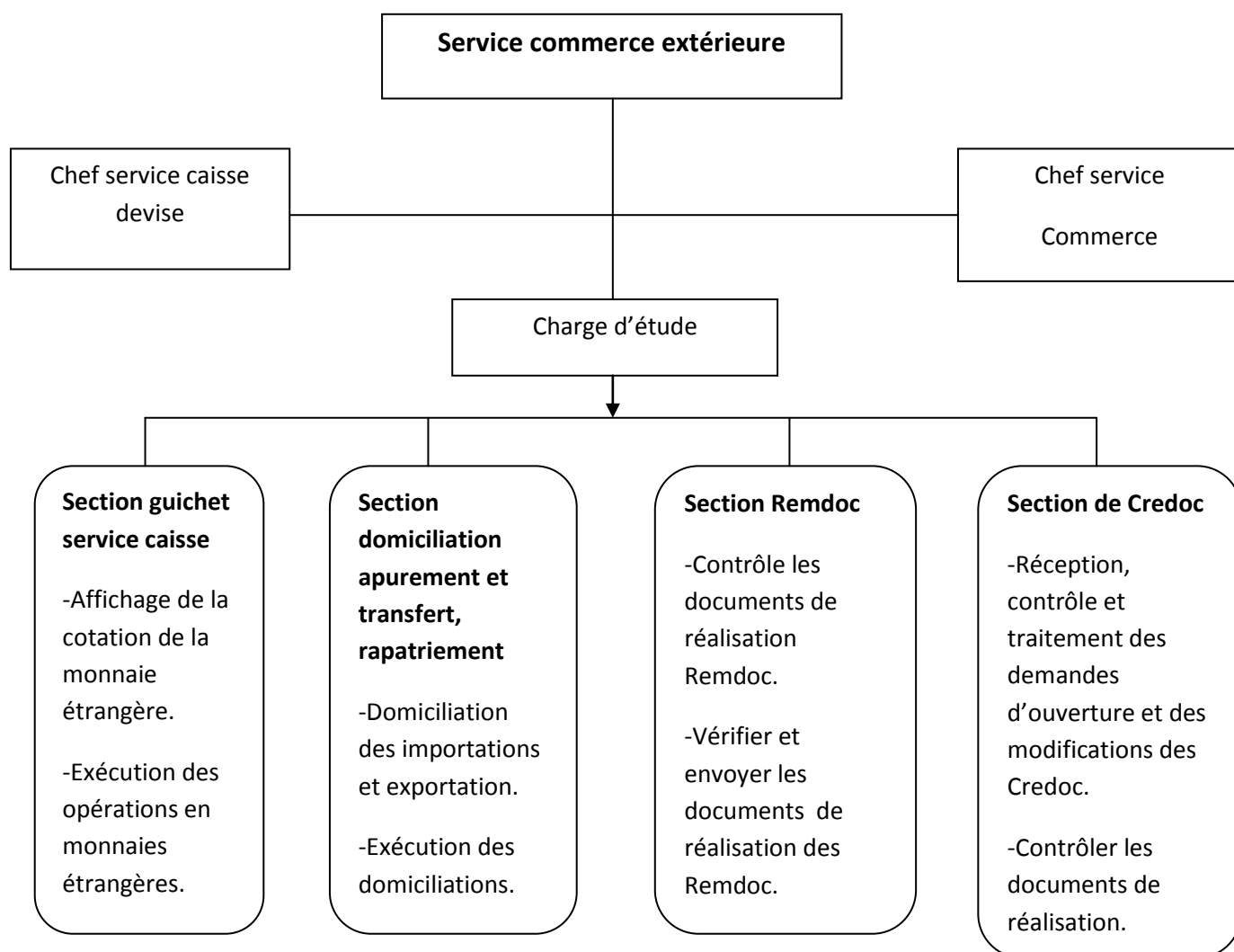
Source : Document interne de la BNA.

1.6. L'organisation du service étranger

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

Le service étranger de l'agence BNA « 577 » de Boghni, afin de satisfaire sa clientèle et organisée selon l'organigramme suivant :

Figure N°09 : l'organigramme du service étranger :



Source : Document interne de la BNA.

1.6.1. Le rôle de service étranger

A la différence des autres services de l'agence bancaire, le service étranger est chargé des opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étranger. A ce titre, le service étranger assure les opérations suivantes :

- Assurer l'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle.
- Recevoir les répartements provenant de l'étranger en faveur de sa clientèle.
- Domicilier et apurer toutes les opérations d'import-export.
- Traiter les opérations de crédits et de remise documentaire sollicitées par la clientèle.
- Intervenir dans le processus d'accord préalable de transfert des contrats et assurer leur immatriculation, leur suivi.

Cependant, l'accomplissement de ces tâches doit se faire en conciliation entre trois contraintes majeures :

- La réglementation en vigueur constitue de la réglementation algérienne et de la législation internationale (conventions, règles et usance uniformes...etc.).
- La gestion propre de la banque qui fixe des objectifs à atteindre.

1.6.2. Les opérations du service commerce extérieur

- L'achat et la vente d'instruments de paiements libellés ;
- L'ouverture, la gestion et le suivi des comptes devises à vue et à terme des résidents et non-résidents ;
- L'exécution d'opérations (retraits, versement et virements) effectuées par le titulaire de comptes devise ou par les mandataires ;
- L'établissement des déclarations d'ouvertures de comptes devise exigées par la réglementation ;
- Assurer la domiciliation des opérations de commerce extérieur.

Section 02 : le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire

Afin d'éclairer le traitement et la réalisation du crédit documentaire, nous allons présenter et illustrer par le cas pratique le déroulement d'une opération d'importation avec Credoc, nous allons procéder comme suit :

2.1. La présentation des contractants :

S'agit d'une entreprise Algérienne située à BOUGHNI dans la wilaya de TIZI-OUZOU «EURL WEB PAPER» spécialisée dans l'industrie de papier, elle a signé un contrat d'achat avec son fournisseur « ZHEJIANG GAOBAO » située en Chine, le moyen de paiement choisit par les contractants c'est le crédit documentaire irrévocable et confirmé. Le contrat a été entre les deux parties le 24/05/2023.

- La marchandise importée : Machine de découpe et d'emballage de papier
- Le prix de la marchandise est fixé à un montant de : 106 550,00 EUR avec un taux de change de 133, 4148000 EUR/DZD soit 14 215 346,94 DZD
- Exportateur (Fournisseur) : ZHEJIANG GAOBAO
- La banque émettrice : BNA (agence577) Boghni Tizi-Ouzou
- La banque notificatrice : Banque Industriel et Commercial de Chine
- La machine expédiée au : Port d'Alger
- Le port d'expédition : Port Chinois NINGBO
- Payer d'origine : Chine
- Incoterms : CFR

La réalisation de cette opération se fait en fonction de différentes étapes.

2.2. La domiciliation de crédit documentaire :

Le client doit d'abord effectuer une pré-domiciliation

- **Phase 01** : client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré-domiciliation
- **Phase 02** : une notification lui est adressée sur sa boîte email par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son

identifiant et son mot de passe et pré domicile r, a chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur

- **Phase 03** : l'opérateur doit renseigner et remplirai un formulaire électronique de demande de pré-domiciliation qui comporte les cases suivantes :
 - RIB client ;
 - Raison social ;
 - N d'identification social ;
 - N de registre de commerce ;
 - N de la licence d'importation ;
 - Nature de produit objet d'importation ;
 - Tarif douanier ;
 - N de la facture pro format ou le contrat commercial ;
 - Montant et la devises de facturation.
- **Phase 04** : après domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigibles suivants :
 - Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation ;
 - Une facture pro format ;
 - Un engagement d'importation signé par l'importateur ;
 - La mise à jour fiscale et parafiscale ;
 - Le registre de commerce légalisé par le centre nationale de registre de commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur ;
 - Le statut juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

2.2.1. Ouverture de dossier de domiciliation

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque une demande de domiciliation (**voir annexe N°01**), un contrat commercial ou tout document concernant :

- Imprimer d'inscription de pré-domiciliation
- La facture pro format(**voir annexe N°02**) ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinéesla production et les services) (**voir annexe N°05**) ;

Chapitre III Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire, cas de la Banque National d'Algérie « BNA » agence de Boghni-577

- La carte NIF (numéro d'identification fiscale) exigé afin d'assurer que le client est enregistré au registre de commerce.

Le banquier avant d'accepter l'ouverture de ce dossier doit s'assurer que :

- Le client ne figure pas sur la liste des « interdictions de domiciliation bancaire » transmis par les services des contrôles des changes de la banque d'Algérie via la direction générale adjointe des opérations internationale (DGA/OI) ;
- Le produit objet d'importation n'est pas suspendu et ne figure pas sur la liste des produits prohibés ;
- Le client dispose d'une surface financière et un compte courant au niveau de la BNA comme garantie de la solvabilité.

2.2.2 Attribution d'un numéro de domiciliation :

Une fois la domiciliation est faite on appose le cachet sur la facture pro format le numéro de domiciliation attribue pour chaque opération d'importation est composé des éléments suivants :

- Deux (2) chiffres pour la wilaya :(15)
- Deux (2) pour le code D'agrément de la-banque :(01)
- Deux (2) pour l'agrément guichet (Agence principale, catégorie A,B ou C) : (03)
- Quatre (4) chiffres pour l'année : (2023)
- Un chiffre (1) pour le trimestre : (2)
- Deux (2) pour le type d'opération : (10)
- Cinq (5) chiffres pour l'ordre chronologique : (00004)
- Trois (3) caractères pour la devise : (EUR)
-

Tableau N°08: Le cachet de domiciliation

Code Wilaya	Code d'agrément	Code D'agrément De guichet	Année	Trimestre	Code Opération	N° d'ordre	La monnaie
15	01	03	2023	2	10	00004	EUR

Source : Banque National d'Algérie BNA, agence Boghni.

Le numéro complet est le suivant :

150103202321000004EUR

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

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

2.2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle (voir annexe N°03)

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

- ❖ Numéro de guichet domiciliaire ;
- ❖ Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur ;
- ❖ Nom et adresse ou raison sociale de l'exportateur ;
- ❖ Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier.

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

2.2.4. La Constitution de la commission de domiciliation :

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

La comptabilisation de la commission de domiciliation se fait comme suit :

Tableau N°09 : La constitution de la commission de domiciliation

désignation	Montant en (DA)
Commission de domiciliation	2.000 ,00
Taxe 19%	380,00
Total de commission de domiciliation(TTC)	2.380,00

Source : des données de la BNA.

La comptabilisation de la commission domiciliation se fait comme suit :

Débit	compte client 2.380,00 DA
Crédit	commission domiciliation 2.000,00 DA
Crédit	commission TVA 380,00 DA

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

2.3. L'ouverture de crédit documentaire (voir annexe N°06)

Après la domiciliation de l'opération d'importation, le client « EURL WEB PAPER AMAR » Se présente à la banque BNA577 pour demander l'ouverture du CREDOC au terme du contrat entre le client et son fournisseur, ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture contient :

- Nom de l'importateur : EURL WEB PAPER AMAR
- Nom et l'adresse de la banque émettrice : BNA 577 Boghni, Tizi-Ouzou
- La validité de Credoc : 15/09/2023
- Le montant de l'opération en lettre et en chiffre :106 550,00 EUR, cent six mille cinq cent cinquante Euro
- Le nom de bénéficière : ZHEJIANG GAOBAO
- Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : Banque Industriel et Commercial de Chine
- L'expédition : Port Chinois NINGBO à Port d'Alger.

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

- Facture commercial : 5 exemplaires portant, cachet et signature (**voir annexe N°07**) ;
- Jeu complet de connaissements originaux expédiés au port d'Alger à l'ordre de la BNA(**voir annexe N°08**) ;
- Certificat d'origine délivré par la chambre de commerce de Chine (**voir annexeN°09**) ;
- Note de poids
- Liste de clissage

- Certificat de conformité
- ❖ Si le donneur, est une récente relation donc il présente un risque lui ouvre un Credoc mais sous certaines conditions :
- Blocage de fonds : le compte du donneur d'ordre sera bloqué ce qui permet à la banque de se couvrir contre défaut de paiement
- Le crédit documentaire à vue : exige que le document de transport soit établi au nom de la banque ;
- Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé : la banque peut se couvrir par la demande d'une lettre de change de même montant que celui du crédit.

Après la demande d'ouverture, le banquier doit :

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

Une fois toutes les conditions sont accomplies :

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

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

Chapitre III Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire, cas de la Banque National d'Algérie « BNA » agence de Boghni-577

Tableau N°03 : Constitution des commissions d'ouverture :

Désignation	Montant en (DA)
Commissions d'ouverture	2.500,00
Taxe (19%)	475,00
Total commission d'ouverture	2.975,00

Source : données de la BNA

Débit \Longrightarrow Compte client

Crédit \Longrightarrow Compte provision pour ouverture Credoc

2.3.1. La procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire

Le prix de la marchandise est de 106550,00 EUR pour un taux de change 133,4148000 EUR/DZD soit 14215346,94DA

- ❖ Les commissions d'engagement représentent 6,25% de la somme de la facture du client

$$(14215346,94 * 6,25) / 1000 = 88846,25 \text{DZD}$$

Le prix de la marchandise est de 106550,00 EUR pour un taux de change 133,0915 EUR/DZD soit 14180899,32 DZD.

- Les commissions du règlement représentent 1,5% de la somme de la facture du client

$$(14180899,32 * 1,5) / 1000 = 21271,35 \text{DZD}$$

Tableau N°11 : constitution cout total des commissions

Désignation	Montant en (DZD)
Commission domiciliation	2.000,00
Commission d'ouverture	2.500,00
Commission d'engagement	88.846,25
Les commissions du règlement	21.271,35
Frais SWIFT	2.000,00
Total des commissions	116.617,60
Taxe 19%	22.157,34
Total des commissions (TTC)	138.774,94

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

La comptabilisation des commissions se fait comme suit :

Débit \Longrightarrow compte client

Crédit \Longrightarrow commission de domiciliation

Crédit \Longrightarrow commission d'ouverture de Credoc

Crédit \Longrightarrow commission d'engagement

Crédit \Longrightarrow commission Swift

Crédit \Longrightarrow Taxe sur la valeur ajoutée

La banque a débité le compte client de la somme 14.215.346,94 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs 138.774,94 DZD.

La valeur débitée total est : 14.354.121,88 DZD.

2.3.2. L'émission de crédit documentaire

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD un Swift d'ouverture (MT 700)(voir **annexeN°10**) pour notifier à la banque notificatrice HSBC ANGOULÊME, l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (l'exportateur).

Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD, ce bordereau est constitué des trois feuilles, ainsi que les exemplaires de la facture et une lettre d'accompagnement de l'agence ;
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

2.3.3. Réalisation de crédit documentaire

Dès, la réception de copie d'ouverture par le fournisseur et la vérification de sa conformité avec le contrat commercial il devrait expédier la marchandise à port d'Alger, le client a récupéré le pli cartable qui lui a été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service des douanes délivre un exemplaire (D10) au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire à la banque BNA.

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

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

Les documents étaient conformes, la banque BNA s'est engagée à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de la DMFE (direction des mouvements financiers extérieurs) qui envoie à son tour à la banque BNA une copie Swift envoyée au correspondant et une copie (formule 4) (voir annexe N°04) qui est l'avis de règlement.

2.4 L'apurement du dossier de domiciliation

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

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier a vérifié les documents suivants :

- La formule statistique 4 (représente un bon de prélèvement (achat) de devise sur le compte de la banque d'Algérie).
- L'exemplaire banque de la déclaration douanière D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes, qui prouve que la marchandise a vraiment franchi le territoire Algérien
- Et la facture définitive.

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

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

NB : Dès que les documents arrivent à la banque. Cette dernière demande au donneur d'ordre (importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

Conclusion :

Nous avons essayé, à travers ce chapitre de présenter les étapes suivies lors de la réalisation d'une opération d'importation d'une machine de découpe et d'emballage de papier par le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Durant notre stage effectué au sein de service étranger de l'agence Banque National d'Algérie N°577 Boghni, nous avons présenté les étapes suivies lors de la réalisation d'une opération de crédit documentaire à l'import par ses deux phases qui sont là pré-domiciliation et domiciliation.

Nous a permis de consolider nos connaissances déjà acquises pendant notre infirmation théorique, et notre présence nous a permis d'avoir des connaissances plus étendu.

Par ailleurs, dans la pratique nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages.

Parmi ces avantages, on peut dire d'une part, ce dernier représente le moyen le plus sûr et le plus sécurisé dans les opérations de paiement à l'échéance.

En plus, le crédit documentaire réduit de toute évidence les risques et les difficultés que présente la vente commerciale, l'éloignement empêche de se renseigner avec exactitude sur l'honorabilité et la solvabilité de l'une et l'autre des partiels.



Conclusion générale



Conclusion générale

Les transactions commerciales internationales sont importantes et pour cela, les parties contractantes doivent prendre leurs précautions concernant le paiement et la livraison des marchandises dans les délais négociés.

A terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il se charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale. Engagée par ses clients avec l'étranger, ce service doit également proposer une multitude des services clientèles, tout en veillant au bon respect de la réglementation propre à chaque pays.

Par se besoin d'être rassurés, des outils de financement permettant de gérer les relations entre l'importateur et l'exportateur sont apparus. Plusieurs techniques et moyen de financement sont utilisés dans la pratique commerciale. Le choix de la technique la plus adéquate à la transaction dépend du vendeur et de l'acheteur, leurs pays ainsi que le contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Par ailleurs, le commerce Algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers, ce qui fait que les banques Algériennes jouent les intermédiaires entre les opérations commerciales afin de financer et garantir les opérations économiques dans le souci de les accompagner dans leurs activités, de satisfaire leurs demandes de financement et minimiser les risques lors des transactions.

De ce fait, pour protéger les transactions internationales, les banques ont adapté une technique plus élaborée : « Le crédit documentaire ».

Très souvent, le crédit documentaire est le moyen le plus efficace en offrant d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente ce qui confirme la première hypothèse qui dit : « Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur ».

Il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, on tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente, ce qui confirme la deuxième hypothèse qui dit : « Le crédit documentaire est le moyen de paiement à l'international le plus sur dans le domaine bancaire », il représente une garantie au fournisseur quant au paiement de la marchandise à la date prévue.

Nous avons aussi constaté que, dans la pratique commerciale le choix de la technique de financement des transactions internationales dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Par ailleurs, dans notre cas pratique en sein de la Banque National d'Algérie, nous constatons que le crédit documentaire ne constitue pas l'unique moyen de règlement à l'international, la remise documentaire et l'encaissement simple sécurisent aussi les opérations, mais ces

dernières sont favorables uniquement quand une confiance commence à s'installer entre les opérateurs.

Malgré tous les avantages que le Credoc présente, il est aussi très compliqué et très coûteux du fait que l'usage de ce dernier, induit une prise de risque plus grand de la part des banques, et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux.

Toutefois, il existe certaines risques qui sont les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se trouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

Par ailleurs, dans notre cas pratique en sein de la Banque National d'Algérie, nous constatons que le crédit documentaire ne constitue pas l'unique moyen de règlement à l'international, la remise documentaire et l'encaissement simple sécurisent aussi les opérations, mais ces dernières sont favorables uniquement quand une confiance commence à s'installer entre les opérateurs.

Malgré tous les avantages que le Credoc présente, il est aussi très compliqué et très coûteux du fait que l'usage de ce dernier, induit une prise de risque plus grand de la part des banques, et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux.

Toutefois, il existe certaines risques qui sont les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se trouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.



Bibliographie



Bibliographie

Les Ouvrages :

- AFFAKI.G.ROUR.J.S, CATTANI .c, BOURQUE J-F, « financement et garanties dans le commerce international », Genève, 2002.
- COMBES-LEBOURG ARLETTE, « Management des opérations de commerce international », 2ème édition.
- HADDAD.H et collectif, concepts clés « le crédit documentaire », éd 2009.
- KHILAL-A 2012-2013.
- LEGRAND, H.MARTINI, « Techniques de commerce international », édition DUNOD, Paris, 2002.
- LEGRAND.G, MARTINI.H, « commerce international », édition Dunod, 2008.
- LEGRAND.G & MARTINI.H, « Management des opérations de commerce international », 5ème édition, 2001.
- LEGRAND GHISLAINE, MARTINI HUBERT, « commerce international », édition Dunod, Paris, 2010.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008.
- MARTINI Hubert, « Techniques de commerce international », 2017.
- MONOD Didier –pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux »,4eme éd, ESKA, 2007.
- Rainel Michel, « le commerce international » 9eme éd, 2003.
- SANCHEZ Alain, gestion des risques et financement des opérations a l'international.
- VIERNIMMEN Pierre, finance d'entreprise, analyse et gestion, éd Dalloz, France 1974.

Autres sources :

- Institut de la formation bancaire.
- ART-46 du journal officiel N°31.
- Société interbancaire de formation, « Les opérations de commerce extérieur », Alger.
- Documents internes de la Banque National d'Algérie.

Mémoires :

- ABDO Lounas, DJENNADE Nacim, « Financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » promotion 2014/2015. UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI Tizi Ouzou..
- Zourdani Safia, « le financement du commerce extérieur En Algérie, Cas : de la BNA », mémoire de magister en sciences économiques, option, UNIVERSITE MOUMOUUD MAMMARI, Tizi-Ouzou, 2012.
- BOUAZIZ Safia, Slimani Samia, « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », promotion 2020, UNUVERSITE MOULMOUD MAMMARI de Tizi-Ouzou.
- ELOUDJEDI TANET Farah, (2017-2020), « le processus d'importation en niveau d'une entreprise industriel », la chambre Algérienne de commerce et d'industrie.
- MOULA Anis, (2016-2017), « le financement de commerce extérieur par le crédit documentaire », mémoire master finance d'entreprise, école supérieur de commerce.
- MERABET Céline, SAADA Lynda, (2020-2021), « Le financement des opérations de commerce extérieur », UNIVERSITE ABED RAHMANE MIRA de Béjaia.
- HASSANI Tassadit, OUERD. Adel, (2016-2017), « Analyse suivi d'une opération de commerce extérieur », Banque et marché financier, UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI de Tizi-Ouzou.

- **internet :**
- www.lexinter.net/wEB7/ commerce international.
- <http://économie-trader.finance.fr.imprtation>
- http://banque.org/domiciliation_bancaire
- <https://www.rachatducredit.com/la> définition de-caution-de-soumission.html.

Liste des tableaux

- **Tableau N°01** : Les différents types des incoterms.15
- **Tableau N°02** : Avantages et inconvénients de chèque.32
- **Tableau N°03** : Avantages et inconvénients de virement international.33
- **Tableau N°04** : Avantages et inconvénients de la lettre de change.34
- **Tableau N°05** : Avantage et inconvénients de billet à ordre.34
- **Tableau N°06** : Avantages et inconvénients de la remise documentaire.34
- **Tableau N°07** : Avantages et inconvénients de crédit documentaire.51
- **Tableau N°08** : Le cachet de domiciliation.70
- **Tableau N°09** : La constitution de la commission de domiciliation.71
- **Tableau N°10** : Constitution des commissions d'ouverture.74
- **Tableau N°11** : Constitution cout total des commissions.74

Liste des figures :

- **Figure N°01** : Le circuit de la remise documentaire.....38
- **Figure N°02** : Remise documentaire contre paiement.....41
- **Figure N°03** : Remise documentaire contre acceptation.43
- **Figure N°04** : Le circuit de crédit documentaire.....47
- **Figure N°05** : Schéma représentatif de crédit documentaire irrévocable.49
- **Figure N°06** : Schéma représentatif de crédit documentaire irrévocable et confirmé. ...50
- **Figure N°07** : Organisation de l'agence catégorie « B ».....62
- **Figure N°08** : L'organigramme de la BNA.65
- **Figure N°09** : L'organigramme du service étranger.....66

Liste des Annexes :

- **Annexe N°01** : Ouverture dossier domiciliation.
- **Annexe N°02**: Facture pro-forma.
- **Annexe N°03** : Fiche de contrôle.
- **Annexe N°04** : La formule 4.
- **Annexe N°05** : Engagement du client.
- **Annexe N°06** : Demande d'ouverture de crédit documentaire.
- **Annexe N°07** : Facture commercial.
- **Annexe N°08** : Le Connaissancement.
- **Annexe N°09** : Certificat d'origine.
- **Annexe N°10** : Swift d'ouverture MT 700.

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre I : Les principes généraux de commerce extérieur

Introduction4

Section1 : présentation du commerce extérieure4

1.1.Historique du commerce extérieur4

1.2.Le commerce extérieur6

1.2.1. Définition6

1.3.L'importance du commerce international7

1.4.L'encadrement du commerce extérieur8

1.4.1. Les organismes administratifs.....8

1.4.1.1.L'organisation mondiale de commerce (OMC).....8

1.4.1.2. La CCI (chambre de commerce et d'industrie)9

1.4.1.3.La conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED)9

1.4.2. Les organismes financiers10

1.4.2.1.Le fond monétaire international (FMI)10

1.4.2.2.La banque mondiale (BM).....11

Section 2 : Les éléments fondamentaux des opérations de commerce extérieur12

2.1. Le contrat commercial international.....12

2.1.1. Définition d'un contrat commercial international12

2.1.2. Conditions de formations du contrat international12

2.1.3. Contenu et forme du contrat international12

2.1.4. Les clauses importantes du contrat international13

2.2. Les incoterms14

2.2.1. Définition des incoterms14

2.2.2. Le choix de l'incoterm14

2.2.3. Les différents types d'incoterms14

2.2.3.1. La répartition des obligations des partenaires par incoterms	16
2.2.4. Précaution à prendre dans l'utilisation des incoterms	18
2.3. Les documents usuels de commerce extérieur	19
2.3.1. Les documents de prix	19
2.3.2. Les documents de transport	20
2.3.3 Les documents d'assurances.....	21
2.3.4. Les documents annexes.....	22
Section 3 : La domiciliation bancaire	23
3.1. La domiciliation bancaire.....	23
3.1.1. Les conditions préalables à la domiciliation	23
3.1.2. La procédure de domiciliation	24
3.1.2.1. Ouverture de dossier.....	24
3.1.2.2. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	25
3.1.2.3. Prélèvement de la commission de domiciliation	25
3.1.3. Gestion et suivi de domiciliation	26
3.1.4. Apurement de la domiciliation.....	26
3.2. La domiciliation des exportations	27
3.2.1. Traitement de l'opération.....	27
3.2.2. Gestion suivi de domiciliation	28
3.2.3. Apurement du dossier de domiciliation	28
3.3. Conservation des dossiers	28
3.4. Les dispensées de la domiciliation bancaire.....	29
Conclusion	30

Chapitre II : le rôle de la banque dans le règlement des opérations de commerce extérieur

Introduction	31
Section1 : les instruments de paiement	31
1.1.Le chèque	31
1.2.Le virement	32
1.3.La lettre de change	33
1.4.Le billet à ordre	34

Section 2 : les techniques de paiement	36
2.1. L'encaissement simple	36
2.2. La remise documentaire	37
2.2.1. Les intervenants	37
2.2.2. Le circuit et le déroulement de la remise documentaire	38
2.2.3. Aspects techniques.....	39
2.2.4. Les différentes formes de la remise documentaire	40
2.2.4.1. Documents contre paiement	40
2.2.4.2. Documents contre acceptation	41
2.2.5. Les objectifs de la remise documentaire.....	44
2.2.6. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	44
2.2.7. Les risques de la remise documentaire	45
2.3. Le crédit documentaire	45
2.3.1. Les principaux généreux de crédit documentaire	45
2.3.1.1. Remarque préliminaire.....	45
2.3.2. Définition de crédit documentaire	46
2.3.3. Les intervenants de crédit documentaire	46
2.3.4. Le circuit de crédit documentaire	47
2.3.5. Les types de crédit documentaire	48
2.3.5.1. Le crédit documentaire irrévocable.....	48
2.3.5.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	49
2.3.6. Les modes de crédit documentaire	50
2.3.7. Les formes de crédit documentaire.....	50
2.3.8. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire	51
2.3.9. Les risques de crédit documentaire	52
2.3.9.1. Pour les banques	52
2.3.9.2. Pour les clients	53
Section 3 : les risques et les garanties liées au commerce extérieur	54
3.1. Classification des risques	54
3.1.1. Classification des risques selon la phase où ils se trouvent	54
3.1.1.1 Risque de fabrication.....	54
3.1.1.2. Le risque de crédit	54
3.1.1.3. Le risque technique	54

3.1.2. Classification des risques selon la nature	54
3.1.2.1. Le risque commercial.....	55
3.1.2.2. Le risque juridique.....	55
3.1.2.3. Le risque politique.....	55
3.1.2.4. Le risque économique	55
3.1.2.5. Le risque de change.....	56
3.2. Les garanties bancaires.....	56
3.2.1. Définition de la garantie bancaire.....	56
3.2.2. Les différents types de garanties.....	56
Conclusion	58
Chapitre III : le financement des opérations d'importation par le crédit documentaire, cas BNA l'agence de BOGHNI_ 577.	
Introduction	59
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil BNA	60
1.1.Historique sûr la banque nationale d'Algérie.....	60
1.2.Présentation de l'agence BNA 577 Boghni	60
1.3.Les missions et les objectifs de la BNA.....	62
1.3.1. Les Missions de la BNA.....	62
1.3.2. Les objectifs de la BNA.....	63
1.4.Les différents sévices au niveau de la BNA	64
1.5.Organisation de la BNA	64
1.5.1. La structure générale de la BNA	64
1.6.L'organisation de service étranger	66
1.6.1. Le rôle de service étranger	67
1.6.2. Les opérations de service commerce extérieur.....	67
Section 2 : déroulement d'une opération d'importation par le Crédit documentaire	68
2.1. La présentation des contractants	68
2.2. La domiciliation de crédit documentaire	68
2.2.1. Ouverture de dossier de domiciliation	69
2.2.2. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	70
2.2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	71
2.2.4. La constitution de la commission de domiciliation.....	71

2.3. L'ouverture de crédit documentaire.....	72
2.3.1. La procédure de comptabilisation des commissions liées au crédit documentaire	74
2.3.2. L'émission de crédit documentaire.....	75
2.3.3. Réalisation de crédit documentaire.....	75
2.4. L'apurement de dossier de domiciliation.....	76
Conclusion	77
Conclusion générale	78
Bibliographie	
Liste des schémas	
Liste des tableaux	

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (importations, exportations) réalisées entre un pays donné et le reste de monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réel et monétaire,

Ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définitions des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences de contrat internationale et les techniques de paiement et de financement utilisées , en mettant l'accent sur le crédit documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international et les moyens de préventions. Le but est de vérifier leur efficacité en matière de sécurité, coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable a toutes opération de commerce internationale permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiner tous les éléments de contrat.

Mots clés : importation, exportation, incoterms, contrat international, domiciliation bancaire, les techniques de paiement à l'international, crédit documentaire, remise documentaire.

Abstract

Foreign trade refers to all commercial transactions (export and import) conducted between a specific country and the rest of the world. These transactions result in significant flows of both real and monetary exchanges, which come with various risks. This underscores the need to employ financing methods that offer maximum assurance to importers and exporters.

Our study primarily focuses on defining aspects related to foreign trade, the requirements of international contracts, and the payment and financing techniques used. Special emphasis is placed on the letter of credit (documentary credit) and the main risks encountered by operators during international commercial operations, along with means of prevention. The goal is to assess their effectiveness in terms of security, cost and to evaluate their advantages and disadvantages.

Finally, bank domiciliation, a prerequisite for any international trade operation, enables the banker to make an initial assessment of their client's commercial transaction after examining all elements of the contract.

Keywords: Importation, exportation, incoterms, international contract, bank domiciliation, international payment technique, documentary credit, documentary collection.

Liste des annexes

Annexe 01



ANNEXE N° 01

DATE :

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

AGENCE: Boghi 37 INDICE :

ADRESSE :

DONNEUR D'ORDRE	
Nom ou Raison Sociale :
Adresse complète :
Numéro d'identification fiscale (NIF) :
Numéro du Registre de Commerce :	Date de validité :
Numéro de Compte :

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

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/ SERVICES A IMPORTER	
Contrat commercial/Facture(1) <u>Facture</u>	Ref : Date :
Montant en devise :
Contre valeur en Dinars au cours provisoire de :	soit :
Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :
Adresse complète du Fournisseur :
Nature des produits (biens/services) :
Tarif Douanier ou nature de service :
Provenance : <u>CHINE</u>	Origine des produits : <u>CHINE</u>
Mode de règlement :
Les charges des risques (2) :
Lieu de dédouanement : <u>Port d'Alger</u>

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

Nous certifions sur l'honneur que :

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

Nous nous engageons par la présente à :

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



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

(2) indiquer l'incoterm.

(3) s'il y a lieu.

HIGHTOP高宝

浙江高宝机械有限公司

ZHEJIANG GAOBao MACHINERY CO., LTD

地址：浙江省温州市平阳县滨海新区海润路3-11号（第9栋）
 Add.:No.3-11, hairun road, binhai new district, Pingyang County, Wenzhou, Zhejiang, China
 whatsapp/wechat/mob: +86 159 8879 6800 email: qsx8000@126.com

Proforma Invoice
 形式发票

No. (编号): 20230425T

Date (签订日期): 2023/5/24

Signed in: Wenzhou

Seller(甲方): ZHEJIANG GAOBao MACHINERY CO., LTD

Address(地址): No.3-11, hairun road, binhai new district, Pingyang County, Wenzhou, Zhejiang, China

Contact person (甲方联络人): Mr. Chow

Buyer (乙方): EURL WEB PAPER AMAR

NIF: 002215005189298

R.C: 15/00-00518922B22

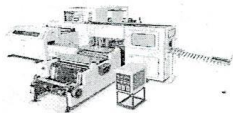
N.A: 15120042405

Contact person (联系人): AMAR CHERGUI

MOB (联系电话): +1 415 930 3554

Email(邮箱地址): CHERGUIAMAR20@GMAIL.COM

This contract is made by and agreed between the SELLER and the BUYER, in accordance with the terms and conditions stipulated below(按以下条款, 经甲乙双方友好协商, 签订此合同).

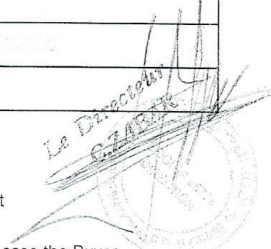
product image 产品图片	Description 产品描述及配置	Model 型号	Quantity 数量 /台	Unit price 单价USD	Amount 金额 USD
	PAPER CUTTING AND PACKAGING MACHINE	HQJ-1100	1		
FREIGHT FEES	FROM NINGBO TO ALGIERS PORT	40 HQ	1		
Sea Freight in case included					
Total Value (合计) CFR Algiers port					
SAY US DOLLAR SEVENTY-FIVE THOUSAND AND SIX HUNDRED ONLY					

Terms and conditions(条款):

- Packing(包装): Wooden cases
- Shipping mark(唛头): N/M
- Port of loading(起运港): NINGBO, CHINA
- Port of destination (目的港): Algiers port
- Delivery date(交货时间): 2023/6/30

In case the Buyer delayed the payment, the Seller hold the rights to postpone the delivery accordingly. In case the Buyer refused to transfer the balanced payment at the Seller's notification by TWO months, the Seller hold the rights to cancel this contract, dispose of the goods under this contract and not return the deposit to buyer. 如乙方付款延误, 甲方有权依到账时间延迟交货, 如乙方接到甲方付款通知后2个月拒不付款的, 甲方有权当方面处置产品、解除该合同并没收定金。

- Terms of payment(付款方式): 100% L/C at Sight 发货前付清尾款。

Le Directeur


Annexe 03

FICHE DE CONTROLE (1) Instructions n° 893

Modèle F. DI. Annexe II

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE**

Agence

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

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

Numéro de guichet domiciliaire

**Dossier de domiciliation
DI
importation à délai normal**

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

Références diverses
concernant l'importateur

Nom et adresse
de l'importateur :

3° Date de l'inventaire du dossier .
(8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du « bilan »
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

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

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

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

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

OBSERVATIONS GENERALES

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)
un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages
un exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page

(2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur)

CA 1112 - Imp. BNA

Annexe 04

البنك المركزي الجزائري
BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
 CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISES

Instruction No 824 (Art 33 à 66)

Formule 4

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE
 (Nom et adresse)
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

AGENCE BOHNI « 577 »

A DONNEUR D'ORDRE

Nom : FUJI WEB PAPER AMAR

Adresse : 16 31 TALA OULIHCNE BOUNOUH

Agissant { pour son compte (1) Nationalité : _____
 pour le compte de (1)

Nom : _____ résident (1)
 Adresse : _____ non résident (1)

E Cadre Reservé à la Banque Centrale d'Algérie

1

D
 Bordereau **E** N° _____
 N° de la formule _____

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

GROUPE I : Achat de marchandises

Pays d'origine des marchandises CHINE

a) Importation

(1) réglée après expédition : F.O.B. | C.A.F. | F.D.D. | (Franco destination dédouané) CCP

(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de domiciliation : 130202202521000004

b) Autres (préciser la nature de l'opération)
PAPER CUTTING & PACKAGING MACHINE

2

3

C EXECUTION DE L'ORDRE

1. Date du prélevement sur le marché
Zhejiang, China

2. Désignation de la devise

3. Cours Appliqué USD
CD123000754

4

Montant du PRELEVEMENT sur le Marché

75 600.00

GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)
 Pays de résidence du créancier étranger : _____
 Précisions sur la nature de l'opération : _____

GROUPE III Annulations de cessions antérieures
 Pays de résidence du débiteur étranger initial : _____
 (ou de destination des marchandises) : _____
 Référence à l'opération initiale de cession : _____

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :

(1) Rayer les mentions inutiles.
 (2) Destiné au guichet de la Banque domiciliataire

Annexe 05

ENGAGEMENT

Je soussigné Madame
Représentant légal de la société productrice
, ayant pour :

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

1 M'engage au nom de la société à destiner les importations d'équipements, d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce, conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de la loi n° 11-11 du 18/07/2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011.

2 M'engage à ne pas revendre en l'état les produits importés.

3 M'engage à payer le montant de l'opération conformément aux termes et conditions de l'ordre d'encaissement.

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

Fait à, le

Cachet et signature.



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

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

AGENCE BNA BOGHNI INDICE « 577 »

date : 06/06/2023

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

DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : EURL WEB PAPER AMAR (Transformation industrielle de papier)
Name or company's name and full address : LOC N° 10 lieu-dit TALAOLILI vge TALA OULILI CNE BOGHNI
N° DE TELEPHONE 0552991532
ADRESSE MAIL : cherguamar20@gmail.com
Numéro de compte: Account number : 001005770300001200-92

BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : ZHEJIANG GAOBAO MACHINERY CO.LTD (Fabrication de machines de papier)
Name or Company's name and full address : N°3-11 hairun road, Binhai new district, Pingyang County, Wenzhou, Zhejiang, China

N° de Téléphone/ Phone number: +86 159 8879 6800
N° FAX/ Fax :

E-Mail : qsx8000@126.com

RC: 9A3303263077686354
du: 22/10/2014

Autres contacts/Other contact details : M. CHOU

TEL: +86-15988796800
Email: 307503546@qq.com

Banque du bénéficiaire/ beneficiary's : INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA, ZHEJIANG PROVINCIAL BRANCH
SWIFT : ICBKCNBJZJP
IBAN : 1203 2830 0901 4118 804

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

Nature du crédit/ type of credit

Irrévocable Irrévocable et Confirmé
 Transférable Non Transférable

Date de validité/Expiry Date : 15/09/2023

Date Limite d'Expédition/ Latest date of Shipment: 15/08/2023

Montant du crédit documentaire
Documentary Credit Amount

Montant du contrat ou de la facture proforma
Contract or proforma invoice Amount

Devise/Currency: Dollars Américains
(en chiffres/in numerals): 75 600.00
(en lettres/in words): SOIXANTE QUINZE MILLE SIX CENT
DOLLARS AMERICAINS

Devise/ Currency Dollars Américains
en chiffres/in numerals): 75 600.00
(en lettres/in words): SOIXANTE QUINZE MILLE SIX CENT DOLLARS AMERICAINS

 Maximum/ Not exceeding Tolérance (+ ou -) %

MODE DE PAIEMENT/PAYMENT TERMS

 Paiement à vue/At Sight :

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

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

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

Acceptation Négociation

温州市和融国际贸易有限公司

WENZHOU HERO INTERNATIONAL TRADE CO., LTD
 1206, Building 3, No.2888 Ningbo Road, Panqiao Ouhai, Wenzhou, China
 TEL/FAX:0086 577 88346889

出口专用
FOR EXPORT

商业发票 COMMERCIAL INVOICE

第 No HR-190202

日期 Date 2020-01-15

To: TEL:+213 552 42 44 05 L/C No.

MARK	数量与品名 Quantities and Descriptions	单价 Unit Price	金额 Amount
N/M	GDFR500*2 PLASTIC BAG MAKING MACHINE WITH AUTOMATIC PUNCHING	2SET	USD13000
	GDFR400*2 PLASTIC BAG MAKING MACHINE WITH AUTOMATIC CONVEYOR	1SET	USD7500
	HD10 SCREW AIR COMPRESSOR	1SET	USD1620
	HD10AC AIR DRYER	1SET	USD312
	PARTS FOR BAG MAKING MACHINE:		
	TRANSFORMER 2PCS	USD40	USD80.00
	HEATER TUBE 20PCS	USD5	USD100.00
	HEATER FLAT 10PCS	USD2	USD20.00
	BRUSHER 10PCS	USD3	USD30.00
	DIFFERENT TYPE AIR CYLINDER 36PCS	USD8	USD288.00
	ELECTRICAL VALVE 20PCS	USD2.5	USD50.00
	SEA FREIGHT	USD3000	USD3000.00
	TOTAL: 4SETS+98PCS		USD39000.00

SAY: USD DOLLARS THIRTY NINE THOUSAND ONLY.

CUSTOMER REQUIREMENT:

- 1.DETAIL OF MACHINE:ACCORDING TO OUR STANDARDS.
- 2.WARRANTY:ONE YEAR FOR SPARE PARTS
- 3.PACKING:SEAWORTH PACKED.
- 4.DELIVERY TIME:40 DAYS AFTER CONFIRMED.
- 5.PAYMENT:100% D/P AGAINST DOCUMENTS.
- 6.PORT OF LOADING:NINGBO,CHINA
- PORT OF DESTINATION:ALGER,ALGERIA

OUR COMPANY BANK:

BANK : ZHEJIANG WENZHOU OUHAI RURAL COOPERATIVE BANK
 ADD: FUSEN BUILDING FLOOR 1-3 STATION ROAD, WENZHOU, CHINA

SWIFT: OHBKCNSH

BANK TEL/FAX: 0086-577-88108786

BENEFICIARY: WENZHOU HERO INTERNATIONAL TRADE CO., LTD.

ACCOUNT: 201000101188631 (USD)

ORIGINAL OF CHINA BANK OF ALGERIE BOGHNI 577

NOTICE: THIS DOCUMENTS ACCORDING TO THE PROFORMA INVOICE NUMBER: HR-190202, DATE: JAN 7TH, 2020

15	01	02	2020	1	10	00002	USD
BOGHNI, ie: 16/03/2020							

Handwritten signatures and stamps:

- Le Directeur M. MEDIEL
- AGONY
- 吴伟
- Bank stamps: BANQUE NATIONALE D'ALGERIE, BOGHNI 577, PRESTATIONS

MAERSK

BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT		SCAC MAEU
Shipper: WENZHOU HERO INTERNATIONAL TRADE CO.,LTD 1206 BUILDING 3, NO.2888 NINGBO ROAD, PANQIAO OUHAI WENZHOU,CHINA TEL/FAX:0086-577-88346889		B/L No. 590185844
Booking No. 590185844		Export references
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer")		Svc Contract
ADD: NRC NO.:11A0284960-00/15 NIF: 354000574 TEL: +213 552 42 44 05		Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)
Notify Party (see clause 22) SAME AS CONSIGNEE		
Vessel (see clause 1 + 19) MSC ZOE	Voyage No. 003W	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)
Port of Loading NINGBO	Port of Discharge ALGER, ALGERIA	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.	Weight	Measurement
1 Container Said to Contain 9 CASES GDFR500*2 PLASTIC BAG MAKING MACHINE WITH AUTOMATIC PUNCHING GDFR400*2 PLASTIC BAG MAKING MACHINE WITH AUTOMATIC CONVEYOR HD10 SCREW AIR COMPRESSOR WITH AIR DRYER N/M MSKU9173928 ML-CN3845345 40 DRY 9'6 9 CASES 7320.000 KGS 45.0000 CBM SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT FREIGHT PREPAID AGENT AT DESTINATION: MAERSK ALGERIE SPA 47, LOT PETITE PROVENCE SAID HAMDINE HYDRA 16035 ALGIERS ALGERIA PHONE: 213 21605000 / 213 21605001 / 213 21605015 FAX: 213 21605017 / 213 21605018	7320.000 KGS	45.0000 CBM

Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)

Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier. 1 container	Place of Issue of B/L Shanghai	SHIPPED, as far as ascertained by reasonable means of checking, in apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such carriage being always subject to the Terms, Rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liberties hereof (INCLUDING ALL THOSE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE IS DRAWN IN PARTICULAR TO THE CARRIER'S LIBERTY IN RESPECT OF ON-DECK STORAGE (see clause 18) and the carrying vessel (see clause 19). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the Goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring the surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, in exchange for the Goods. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to be incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant.			
Number & Sequence of Original B(s)/L THREE/3	Date of Issue of B/L 2020-01-23	Declared Value (see clause 7.3) Shipped on Board Date (Local Time) 2020-01-23			
Signed for the Carrier Maersk A/S					
This transport document has one or more numbered pages					

As Agent(s)

Annexe 09

Certificate of free marketing in the country of origin and / or provenance of
Products exported to Algeria.

Attests to the request of⁽¹⁾

That the product(s)⁽²⁾:GDFR500*2 PLASTIC BAG MAKING MACHINE WITH
GDFR400*2 PLASTIC BAG MAKING MACHINE WITH AUTOMATIC CONVEYOR
HD10 SCREW AIR COMPRESSOR WITH AIR DRYER

relevant to sub-position(s):8477800000 \ 8477800000 \ 8414804090

manufactured by⁽³⁾: WENZHOU HERO MACHINERY CO.,LTD.
Export by: WENZHOU HERO INTERNATIONAL TRADE CO.,LTD

Are in accordance with the regulations in force or with the international
Standards when it comes to the requirements of the safety and the protection of
The consumer⁽⁴⁾.CE-12-0418-04

In(are)marketed⁽⁵⁾: China

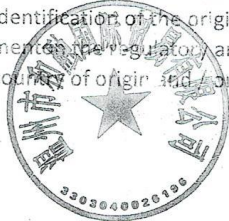
(1):name,address,and business name of the operator;

(2):Denomination and teademarks;

(3):Identification of the original manufacturer,

(4):mention the regulator, and / or normative references;

(5):country of origin and / or provenance



Annexe 10

18/06/23-15:21:14

ReferenceToSwi-7543-000001 1

----- Instance Type and Transmission -----
Copy received from APPLI
Priority/Delivery : Normal
Message Output Reference : 1110 230618FromDelta7363000001
----- Message Header -----
Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender : BNALDZALXXX
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
ALGIERS DZ
Receiver : ICBKCNBJXXX
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA
(HEAD OFFICE)
BEIJING CN
----- Message Text -----
27: Sequence of Total
1/1
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
00577CDI23000754
31C: Date of Issue
230618
40E: Applicable Rules
UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
230915CHINA
50: Applicant
EURL WEB PAPER AMAR
LOCAL N10 TALA OULILI BOUNOUH
BOGHNI
TIZI OUZOU ALGERIA
59: Beneficiary - Name & Address
ZHEJIANG GAOBao MACHINERY CO,LTD
NO 3-11 HAIRUN ROAD,BINHAI NEW
DISTRICT,PINGYANG COUNTY,WENZHOU
ZHEJIANG,CHINA
32B: Currency Code, Amount
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #75.600,#
41A: Available With...By... - FI BIC
ICBKCNBJ
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA
(HEAD OFFICE)
BEIJING CN
BY PAYMENT
43P: Partial Shipments
NOT ALLOWED
43T: Transshipment
NOT ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.
NINGBO PORT
44F: Port of Discharge/Airport of Dest
ALGIERS PORT
44C: Latest Date of Shipment
230815
45A: Description of Goods and/or Services
MACHINE DE DECOUPAGE ET EMBALLAGE DE PAPIER
CFR ALGIERS PORT