

UNIVERSITE MOULOD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DE
SCIENCES COMMERCIALES**

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de Master en science commerciale

Option : Finance et Commerce International

Thème

*Les moyens de paiement et de financement de commerce
extérieur. Cas de crédit documentaire, BEA Tizi-Ouzou*

Réaliser par :

RASSOUL SAMIA

REKBI CELIA

Encadrer par :

Mr. MOHAMED ACHIR

Devant le jury composé de :

Président: Mr. ABIDI Mohammed MCB

Examineur: Mr. GHEDDACHE Lyes MCA

Encadreur: Mr. ACHIR Mohammed MCB

Promotion : 2021/2022

Remerciements

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

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

Nos plus vifs remerciements s'adressent à Mr. ACHIR.

M pour avoir accepté de nous encadrer, et si aujourd'hui ce travail atteint son terme c'est en grande partie grâce à son écoute et suivi permanent qu'il trouve ici l'expression de notre profond respect.

Nous remercions aussi très sincèrement les membres de jury d'avoir bien voulu accepter d'évaluer notre travail.

Nous exprimons nos gratitudeux aux responsables du personnels BEA Tizi-Ouzou pour leur accueil chaleureux.

Enfin nous tenons à remercier toute personne qui a contribué de près ou de loin pour la réalisation de ce modeste travail et à tous ceux qui nous ont apporté leur aide.

Merci infiniment.

CELIA et SAMIA

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

Mes chers parents, pour leur soutien et leurs sacrifices tout au long de mon parcours d'étude, et qui ont fait de moi ce que je suis aujourd'hui et j'espère qu'un jour je serai capable de leur donner au moins le minimum car quoi qu'on face on arrivera jamais a leur rendre tout.

A tous les membres de la famille RASSOUL. A ma très chère sœur SONIA, à mes très chers frères KHALED, MOURAD et à mon neveu adoré, à qui je souhaite plein de succès.

A mon cher fiancé SAMIR

A ma binôme CELIA

A mes copines

A toute la promotion finance et commerce international 2021/2022

SAMIA

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

Mes chers parents, pour leur soutien et leurs sacrifices tout au long de mon parcours d'étude, et qui ont fait de moi ce que je suis aujourd'hui et j'espère qu'un jour je serai capable de leur donner au moins le minimum car quoi qu'on face on arrivera jamais a leur rendre tout.

A tous les membres de la famille REKBI. A mes très chères sœurs LILA, KAHINA et DAHBIA, à mes très chers frères MOHAND EL HOCINE et SALEM, à qui je souhaite plein de succès.

A mon très cher mari YOUNES

A ma binôme SAMIA

A mes copines

A toute la promotion finance et commerce international 2021/2022

CELIA

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	7
<i>Chapitre 1. Commerce international : éléments et techniques utilisées</i>	10
<i>Introduction</i>	10
<i>Section 1. Définition, contrats et documents du CI</i>	10
<i>Section 2. Les incoterms</i>	15
<i>Section 3. La domiciliation bancaire</i>	23
<i>Section 4. Transport et logistique transitaire</i>	27
<i>Conclusion</i>	29
<i>Chapitre 2. Présentation des techniques de paiement et de financement du CI</i>	31
<i>Introduction</i>	31
<i>Section 1. Les moyens de paiement</i>	31
<i>Section 2. Les techniques de financement du CI</i>	34
<i>Section 3. Les risques et les garanties dans le CE</i>	42
<i>Section 4. Le crédit documentaire</i>	46
<i>Conclusion</i>	53
<i>Chapitre 3. Exécution d'une opération d'importation par Credoc au sein de la BEA agence N°34 Tizi-Ouzou</i>	55
<i>Introduction</i>	55
<i>Section 1. Présentation générale de la BEA</i>	55
<i>Section 2. Suivis d'une opération d'importation par le Credoc au sein de la BEA agence N°34 Tizi-Ouzou</i>	60
<i>Conclusion</i>	64
<i>Conclusion générale</i>	65



INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Les deux expressions commerce international et commerce extérieur sont utilisées comme étant des synonymes, malgré leur différence, car le commerce extérieur désigne les transactions effectuées entre les différents pays du monde, autrement dit le commerce d'importation, d'exportation et de franchissement, hors que le commerce international comprend les flux de marchandises ou les biens et services entre les nations.

Le commerce international influe l'économie mondiale par les échanges effectués par l'individu au-delà des frontières nationales pour combler les exigences de l'être humain, ce qui a rendu ces opérations une nécessité, car aucun pays arrive à satisfaire la diversité de ses nécessités individuellement et vivre en autosuffisance.

Ces échanges internationaux ne cessent de s'accroître ce qui peut entraîner des risques que ce soit pour l'importateur mais aussi pour l'exportateur, d'où l'importance de la banque se manifeste pour diminuer ces complications et s'adapter à l'évolution des échanges par des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les agents du commerce international.

Parmi ces techniques de financement, on a le crédit documentaire et la remise documentaire, qui sont les plus qui répond au désir du vendeur généralement d'être payé au comptant et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement. Pour cela on a choisie de basé dans notre stage pratique sur ces deux techniques.

Le crédit documentaire est un engagement de paiement pris par une banque à la demande d'un acheteur en faveur d'un bénéficiaire, dont l'exécution est subordonnée à la présentation des documents conformes par ce dernier. Il constitue une méthode de paiement largement utilisée dans les transactions commerciales internationales. La confiance, est base des relations commerciales, doit particulièrement être assurée quand il s'agit de contrats internationaux de commerce.¹

Pour mieux assimiler le crédit documentaire on a pris parti pour un cas pratique au sein de la banque extérieure d'Algérie « BEA » agence n°34 Tizi-Ouzou.

C'est dans cette situation que notre problématique se pose :

« Quels sont les moyens et techniques de paiement et de financement de commerce extérieur et parmi toutes ces techniques, est-ce-que le crédit documentaire est le plus efficace et le mieux adapté pour la réalisation d'une démarche d'importation ? »

Pour répondre à cette problématique, on a posé les questions et les hypothèses suivantes :

- *Qu'est-ce que le crédit documentaire ?*

¹ « Similarités et distinctions entre la fraude du bénéficiaire d'un crédit documentaire et celle du bénéficiaire d'une garantie de bonne exécution » de Claude Gilbert, 1987, 17 Rue, D.U.S, P 585

- *Comment se réalise-t-il ?*
- *Le crédit documentaire est la technique la plus pratiquée dans le commerce extérieur.*
- *Le crédit documentaire contient des fortes garanties pour les deux parties dans le paiement de la marchandise et sa qualité.*

Pour répondre à toutes ces questions on a structuré notre mémoire en 3 chapitres : le premier intitulé commerce international : éléments et techniques utilisées, le 2^{ème} chapitre parle sur les techniques de paiement et de financement du commerce international, pour le dernier il est réservé à un cas pratique qui concerne la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA Tizi-Ouzou.

CHAPITRE I

Chapitre I. Commerce international : éléments et techniques utilisées

Introduction

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisés entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et du transit.²

Ce chapitre vise à expliquer le commerce international, divisé en 4 sections :

- *Section 1. Définition contrats et documents du commerce international*
- *Section 2. Les incoterms*
- *Section 3. La domiciliation bancaire*
- *Section 4. Transport et logistique transitaire*

1 Section 1. Définition, contrats et documents de commerce international

1.1 Définition du commerce international

Le commerce international est l'ensemble des échanges de biens et services entre une économie et le reste du monde. Dans le sens nation/étranger c'est l'exportation, dans le sens étranger/nation c'est l'importation.³

Le commerce international au sens strict correspond à l'ensemble des flux de marchandises entre les espaces économiques, il est l'ensemble des biens et services pratiqués entre les nations, il permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit avec ses ressources propres ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.⁴

1.2 Contrats et documents du commerce international

1.2.1 Le commerce extérieur

Il regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import/export, étude pays, prospection, négociation, vente, logistique, transport...⁵

1.2.1.1 Importation

Ce terme 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 ou de biens destinés à servir à l'investissement « biens de capital ».⁶

² A.Beitone et autres, « dictionnaire des sciences économiques » 2^{ème} édition, P 60

³ M.Rainelle, « le commerce international » collection repère, édition la découverte, 2003, P 262

⁴ K.Oubelaid, S.Ouazene, « l'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master, université de Bejaïa, 2015, P 45

⁵ <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-exterieur.html>, le dico du CI

1.2.1.2 Exportation

*C'est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région. C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.*⁷

1.2.2 Le contrat de commerce international

Les contrats commerciaux liaient les principaux pays développés sur le plan économique, ils s'appuient sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Ces contrats sont élaborés sous l'égide des nations unies, signées en avril 1980. Elles comptent à ce jour plus de 70 pays signataires, elles définissent dans différents articles les obligations générales du vendeur et de l'acheteur.

1.2.2.1 Définition du contrat commerce international

*Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de bien ou service mettant en jeu des ordres juridiques différents. Donc le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis.*⁸

1.2.2.2 L'offre commerciale

*C'est une manière de formaliser une proposition commerciale. C'est le vendeur qui la fait à un client ou une entreprise qui la lance sur un marché avec un ensemble de clients.*⁹

1.2.2.3 Effets du contrat de commerce international

Ils concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

1.2.2.4 Obligations des parties

A. Obligations du vendeur

- *Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat*
- *Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu*
- *Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer*

B. Obligations de l'acheteur

- *Obligation de payer le prix*
- *Obligation de prendre livraison de la marchandise*
- *Vérifier la conformité des biens*

1.2.2.5 Transferts de propriétés et de risques

1.2.2.5.1 Transfert de propriété

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

⁶<http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/importation.html>, le dico du CI

⁷<http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/e.html>, le dico du CI

⁸S.Chauvier, « le contrat international », édition Vuibert, Paris, 2007, P 5

⁹<http://junto.fr/blog/offre-commerciale/>

1.2.2.5.2 *Transfert de risques*

Il est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques.

Encore, les recours aux incoterms, qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transfert à utiliser, constitue la meilleure solution.¹⁰

1.2.2.6 *Les clauses de contrat de vente international*

Généralement y'a quatre types de clauses qui sont :

1.2.2.6.1 *Clauses générales*

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

1.2.2.6.2 *Clauses techniques et commerciales*

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

1.2.2.6.3 *Clauses financières*

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

1.2.2.6.4 *Clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)*

- *Date de mise en vigueur du contrat*
- *Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise*
- *Conditions juridiques liées aux garanties bancaires*
- *Droits applicables au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Ils constituent le recours en cas de litige*

¹⁰S.Bouchatal, « le CI, paiement, financement et risques y afférant » mémoire DESB, école supérieure des banques, Alger, 2003, P 8

- *Règlement des différends outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait généralement appel à l'arbitrage international), doit être prévue obligatoirement dans le contrat*

1.2.2.6.5 Clauses de forces majeures

La force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et instrumentale qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois, cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure.

1.2.2.6.6 Clause de résiliation

Cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise ou de non-exécution du contrat.¹¹

1.2.3 Les documents du commerce extérieur

Pour réaliser une opération du CI, certains documents sont exigés pour mieux l'affecter, comme les documents de prix, assurance....

1.2.3.1 Documents de prix

Y'a quatre types qui sont :

1.2.3.1.1 La facture pro-forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de CI, qui reprend les caractéristiques de la M/ses, sa qualité, son prix mais encore les modalités de paiement. Elle peut être un bon de commande pour l'acheteur, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. Mais cette facture ne figure pas parmi les docs d'une opération documentaire.¹²

1.2.3.1.2 La facture commerciale « définitive »

C'est le document comptable le plus demandé, par lequel le vendeur demande à l'acheteur de payer la somme due pour les marchandises ou services fournis. Elle doit être datée et signée (pas avant la date d'émission du Credoc) et doit y figurer une brève description des M/ses ou services, les coordonnées des parties, le numéro de l'expédition de la facture et de la commande ou du contrat, les modalités d'expédition ainsi que les termes et conditions de livraison et de paiement.¹³

1.2.3.1.3 La facture douanière

Elle reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la M/ses sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la M/ses.

¹¹A.Amloukkas, F.Gueddoudj et K.Zelouche, «Credoc, comme seul instrument de paiement en Algérie mémoire de master. HEC, Alger, 2011, P8

¹²S.Heddad, « le Credoc », édition pages blues, Alger, 2011, P 19

¹³Rollane Bernet, (luc), « principes de techniques bancaires », DUNOD, 25^{ème} édition, Paris, 2008, P 355

1.2.3.1.4 La facture consulaire

C'est une facture commerciale, établie par l'exportateur et visée par le consulat du pays de l'acheteur, elle prouve que le vendeur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par le consulat, aussi que les montants facturés sont les mêmes pratiqués dans le marché du pays de l'exportation.

1.2.3.2 Les documents d'assurance

Tout acheteur et vendeur doit assurer leurs M/ses acheminées soit par voie maritime ou autres. Les docs d'assurance doivent avoir les informations suivantes : la date de souscription, la description de la M/ses, énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode constat des avaries et la compétence des tribunaux....

1.2.3.2.1 La police d'assurance

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être :¹⁴

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

1.2.3.2.2 Le certificat d'assurance

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

1.2.3.2.3 L'avenant

C'est un document sous forme de contrat constatant une modification d'une police déjà en force où lui apportant un additif. Lorsqu'il désigne un autre bénéficiaire, il est appelé avenant de délégation.

1.2.3.3 Autres documents

Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce extérieur.

¹⁴V.MEYER, C.ROLIN, «Techniques du commerce international», Edition Marie-Odile Morin, France, 2000, P 68.

1.2.3.3.1 Les documents douaniers

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

1.2.3.3.2 Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est à dire le pays où elles ont été produites.

1.2.3.3.3 Le certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

1.2.3.3.4 Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

1.2.3.3.5 Le certificat phytosanitaire

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

1.2.3.3.6 Les listes de colisage et de poids

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids....

1.2.3.3.7 Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

Nous pouvons citer également d'autres documents qui sont peu utilisés : la liste des frais, la liste de spécification, le certificat de poids ou de pesage, le certificat isotopique....¹⁵

2 Section 2. Les incoterms

En règle générale les INCOTERMS ne traitent pas des conséquences qu'entraînent les violations des dispositions contractuelles, ni des exonérations de responsabilité motivées par

¹⁵Mémoire de fin d'étude de R.M et S.Y « Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international cas ENIEM Tizi-Ouzou», promo 2016/2017, P 13/14

diverses contraintes. Ces questions doivent être réglées par d'autres dispositions du contrat de vente ou sur la base du droit applicable.¹⁶

2.1 Définition

Les INCOTERMS sont l'abréviation de l'expression anglaise «International Commercial Terms». Ils désignent les conditions de vente internationales, et sont définis par la chambre de commerce internationale. Ils précisent les conditions de transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou aéroport (exemple : FOB Le Havre). Les Incoterms ne règlent pas le transfert de priorité qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.¹⁷

2.2 Le rôle des incoterms

L'acheteur et le vendeur réduisent l'incertitude inhérente à toutes transactions internationales : pratiques commerciales et interprétations différentes d'un pays à l'autre. Ils précisent leurs responsabilités et obligations respectives pour la livraison de marchandise et les obligations documentaires du vendeur. Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur : les frais et les risques. De plus, ils dissocient la question du transfert du risque de celle du transfert de priorité, ce dernier restant régi par la loi régissant le contrat. Concrètement, dans un contrat de vente internationale les Incoterms vont clairement les points suivants :

- Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risque de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ces dispositions notamment en terme d'assurance
- Indiquer qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit souscrire le contrat de transport
- Répartir entre les deux les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus
- Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'empotage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportations et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.¹⁸

2.3 Choix des incoterms

Le choix de l'Incoterms résulte de la politique commercial ou d'approvisionnement du vendeur et de l'acheteur. Les ventes départ prévoient une livraison dans les pays de départ ce qui libère le vendeur des risques attachés à la logistique. Dans les ventes aux conditions

¹⁶Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français

¹⁷GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, «Le petit export», Edition DUNOD, Paris, 2009, P 6

¹⁸<http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterm-2010>

«arrivée», le vendeur prend en charge la globalité de l'opération logistique et assure une livraison à destination ce qui l'amène à choisir un Incoterm de vente à l'arrivée. Les contractants peuvent choisir d'appliquer des variantes, à définir avec soin.¹⁹

2.4 Structure (typologie) des incoterms

Les Incoterms sont les termes standards définissant la répartition des coûts et risques entre un acheteur et un vendeur à l'international.

Les Incoterms 2020 issus par l'ICC (International Chamber of Commerce) sont applicable à partir du 1^{er} janvier 2020, cette nouvelle version, comme la précédente, est composée de 11 Incoterms, toujours classés en deux groupes en fonction du mode d'acheminement des marchandises.

Les Incoterms 2010 sont séparés en 02 catégories :

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

Les incoterms 2020 viennent apporter quelques modifications à ceux de 2010 qui sont :

Connaissements avec mention de mise à bord (nouvelle option de la règle FCA) : la version 2020 a ajouté une option permettant aux parties de répondre aux exigences des banques dans le cadre d'un crédit documentaire (ou lettre de crédit). Cette nouvelle option permet au vendeur d'obtenir la remise du document de transport attestant du chargement à bord. Il sera désormais possible de convenir avec l'acheteur la remise d'un connaissance maritime (ou tout autre document de transport) avec la mention « on Board » ou « reçu pour expédition ». Cette option a été créée afin de se conformer à la législation de certains exportateurs qui exigent le crédit documentaire et ne reconnaissent que les documents de transport classiques (CMR, LTA, connaissance maritime).

Différenciation du niveau de couverture d'assurance entre le CIF et le CIP : la version 2010 imposait au vendeur un niveau de couverture minimale identique pour les deux règles. La règle Incoterms CIP impose désormais une obligation de couverture « tous risques », qui augmentent le niveau d'assurance et donc le coût de la prime à la charge du vendeur.

Le DAT 2010 devient le DPU 2020 : Il s'agit de l'évolution ayant l'impact le plus significatif en termes d'évaluation en douane. Dans les règles Incoterms 2010, la seule différence entre DAT et DAP résidait dans le fait que pour le DAT, le vendeur livrait les marchandises une fois déchargées du moyen de transport se présentant sur le terminal, tandis que pour le DAP, les marchandises étaient considérées comme livrées une fois mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport sans être déchargées.

¹⁹GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, «Gestion des opérations import-export», Edition DUNOND, Paris, 2008, P 10

Dans la version 2020, l'ICC a décidé de procéder à une double mise à jour des règles DAT et DAP :

L'ordre dans lequel apparaissent les deux Incoterms a été inversé : le DAP, où la livraison intervient avant le déchargement des marchandises à destination, arrive à présent avant l'ancien DAT.

L'appellation DPU (Delivered at. Place Unloaded – livré au lieu déchargé), remplace la règle DAT (rendu au terminal), dans la mesure où le lieu de destination n'est pas seulement un terminal.

Intégration de dispositions relatives à la sécurité : intrinsèquement liés aux exigences de transport, une rubrique spécifique aux impératifs de sûreté-sécurité a été intégrée dans la version 2020, ainsi que les coûts inhérents à ces impératifs.²⁰

2.5 Présentation des incoterms

✓ Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

Les incoterms sont classés en quatre familles :

Groupe E : (Ex) comprend l'incoterm Ex Works : Obligation minimale pour le vendeur.

Groupe F : (Free : franco) comprend les incoterms FCA, FAS et FOB : le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.

Groupe C : (Cost or Carriage : coût ou port) comprend : CFR, CIF, CPT et CIP : le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.

Groupe D : (Delivered : rendu) comprend les incoterms DAT, DAP et DD : le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.²¹

✓ Selon le type de vente

Vente au départ : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes : C, E et F.

Vente à l'arrivée : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe D.

✓ Selon le mode de transport

²⁰<https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane>

²¹J. BELOTTI, « Transport international des marchandises », Edition VUIBERT, Paris, 2002, P 77

• *Transport aérien*

<i>Termes</i>	<i>Anglais</i>	<i>Français</i>	<i>responsabilités</i>
<i>FOB</i>	<i>FOB airport... (named airport of departure)</i>	<i>FOB aéroport (aéroport de départ convenu)</i>	<i>La responsabilité du vendeur prend fin en livrant la marchandise au transporteur aérien à l'aéroport de départ désigné par l'acheteur.</i>

• *Transport maritime*

<i>FAS</i>	<i>Free along Side ship (named port of shipment)</i>	<i>Franco le long du navire... (port d'embarquement convenu)</i>	<i>Le vendeur doit livrer la marchandise le long du navire à la date ou dans le délai convenu et aviser l'acheteur sans délai. A partir de ce moment l'acheteur doit supporter tous les coûts et risques de perte ou de dommage aux Marchandises.</i>
<i>FOB</i>	<i>Free on board (named port of shipment)</i>	<i>Franco à bord (port d'embarquement convenu)</i>	<i>Le vendeur doit livrer la marchandise à bord du navire, tous frais, tous taxes et risques sont à sa Charge jusqu'au moment où la marchandise a passé le bastingage du navire. Il doit faire la livraison à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement et à la date convenus. L'acheteur doit affréter un navire à ses propres frais et supporter les frais et risques que lamarchandise peut courir une fois le bastingage passé.</i>
<i>CFR</i>	<i>Cost and freight (named port of destination)</i>	<i>Coût et fret (port de destination convenue)</i>	<i>Le vendeur doit supporter les frais nécessaires au transport de la marchandise au lieu de destination désigné. Les risques de perte ou de dommage cessant d'être à sa charge à partir du moment où la marchandise passe le bastingage du navire au port de l'embarquement. Donc l'acheteur doit assurer ses marchandises pendant leurs transport du port d'embarquement jusqu'au port de destination.</i>

<i>CIF</i>	<i>Cost, Insurance and freight (CFI)... (named port of destination)</i>	<i>Coût, assurance et fret (CAF)... (port de destination convenu)</i>	<i>Aux obligations du vendeur définies au CFR s'ajoute celle de fournir à ses frais une assurance maritime couvrant les risques de perte ou dommage aux marchandises durant leur transport.</i>
<i>DAT</i>	<i>Delivered at terminal</i>	<i>Rendu au terminal</i>	<i>Le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu.</i>

- *Transport terrestre*

<i>DAP</i>	<i>Delivered at Land Frontier (named place of delivery at Frontier)</i>	<i>Rendu frontière... (lieu de livraison convenu à la frontière)</i>	<i>L'exportateur aura rempli ses obligations lorsque la marchandise décrite dans le contrat est arrivé à la frontière et remise à l'acheteur ou à son agent. Le transfert de risque et frais aura lieu à ce moment précis.</i>
------------	---	--	--

- *Tout mode de transport*

<i>EXW</i>	<i>Ex. works... (ex. factory, mill, Plantation Ware house)</i>	<i>A l'usine... (A la mise, ex .magasin)</i>	<i>Le vendeur doit mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur devant l'établissement. L'acheteur supporte tous les frais et risques.</i>
<i>DDP</i>	<i>Delivered duty paid... (named place of destination in the country of importation)</i>	<i>Rendu, droits acquittés. (lieu de destination convenu dans le pays d'importation)</i>	<i>Le vendeur doit livrer la marchandise, dédouanée, à l'acheteur ou à son agent au point nommé.</i>
<i>FCA</i>	<i>Free carrier (named point)</i>	<i>Franco transporteur... (point désigné)</i>	<i>Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre la marchandise entre les mains du transporteur au point convenu.</i>
<i>CPT</i>	<i>Freight or carriage paid to... (Named point of destination)</i>	<i>Fret ou port payé jusqu'à... (point de destination convenue)</i>	<i>Le vendeur paie le fret pour le transporteur de la marchandise au lieu de destination convenu, cependant les risques d'avarie ou de perte de la marchandise, au cours du transport, sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise est remise au premier transporteur.</i>
<i>CIP</i>	<i>Freight or carriage and insurance paid to... (named point of destination)</i>	<i>Fret au port payé jusqu'à... (point de destination convenue)</i>	<i>Le vendeur a les mêmes obligations définies (CPT) mais en outre il doit fournir une assurance transport contre les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte pendant le transport.</i>

En Algérie, l'assurance maritime doit être faite par un organisme Algérien, donc les incoterms CIF et CIP ne sont pas admis, constatant que les incoterms les plus utilisés dans un contrat de vente sont FOB et CFR.

2.6 Limites des incoterms

Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété de la marchandise le moment où l'acheteur devient propriétaire de la marchandise, la libération d'obligation et exonération de responsabilité en cas d'événements fortuit, les conséquences d'une rupture de contrat. Par ailleurs, ils présentent la caractéristiques d'être d'adoption volontaire, elles sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties.

2.7 Répartition des frais de logistique

Libelles	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Incoterms/coût	EXW										
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivé	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A		A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

La source : <http://www.interex.fr/fr/methode/incoterms-2010>

V : coût à la charge de vendeur

A : coût à la charge de l'acheteur

V* : non obligatoire

3 Section 3. La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est une formalité administrative qui permet le suivi des transactions commerciales, de point de vue des dispositifs réglementaires du commerce extérieur et des changes.²²

Aucune opération de règlement financier ne peut être effectuée avant l'ouverture régulière du dossier de domiciliation, si l'opération est soumise à l'obligation de domiciliation préalable. Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandises, doit correspondre à un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transfert et de mouvement de capitaux.

3.1 La domiciliation des importations

La domiciliation d'importation ou d'exportation consiste en l'ouverture d'un dossier qui permet l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire.

Selon l'article 29 du règlement apparu au journal officiel Algérien N°31 du 13 mai 2007, concernant les lois applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, chaque opération de commerce extérieur que ce soit importation ou exportation doit indispensablement faire l'objet de domiciliation auprès d'un médiateur agréé, il est choisi par l'importateur, il s'engage à réaliser les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal officiel Algérien N°31 du 13 mai 2007.

3.1.1 Conditions préalables à la domiciliation

Avant toute opération de domiciliation bancaire il faut vérifier que :

- *L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits*
- *Le produit à importer a une relation avec l'activité de l'acheteur*
- *L'acheteur n'est touché d'aucune restriction concernant le commerce extérieur*
- *La marchandise importer n'est pas touchée 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 de la M/ses a des relations commerciales avec le pays de l'importateur*
- *La capacité financière et les garanties de solvabilité que l'acheteur présente*
- *Les compétences de l'importateur de conduire la transaction dans de très bonnes conditions et conformément aux normes internationales*
- *La régulation de l'opération au regard de la réglementation*

²² http://banque.org/Domiciliation_bancaire.

3.1.2 Procédures 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 et le directeur de l'agence.

Chaque opération d'ouverture de domiciliation passe par trois étapes qui sont :

3.1.2.1 Ouverture du dossier de domiciliation

Elle s'effectue sur présentation de l'intéressé des pièces suivantes :

- ✓ Un contrat commercial
- ✓ Une lettre d'engagement à l'importation signé par l'importateur et le directeur d'agence
- ✓ Demande de domiciliation signée

▪ Attribution d'une matricule de domiciliation

Chaque domiciliation à un numéro qui doit être met sur les factures, fiches de contrôle, formules statistiques de règlement et surtout les documents qui concernent l'opération.

Cette matricule se compose de 21 chiffres et 3 lettres qui se décomposent comme suit :

Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de la banque	agrément : deux chiffres correspondants au code agrément de la banque	Guichet : deux chiffres correspondants au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire	Année : quatre chiffres correspondants à l'année	Trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné	Nature : deux chiffres correspondants à la nature de contrat	Numéro d'ordre : cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'ils s'agissent de court ou long terme	Devise : trois lettres selon le code ISO. L'application de cette procédure pour les opérations d'importation surtout permettra aux banques de tenir des statistiques du commerce extérieur détaillées selon plusieurs critères tels par exemple la banque domiciliaire. La période, la monnaie utilisée, etc. La banque d'Algérie pourra alors évaluer les transferts en devises effectués aux titres des importations. D'autant plus que dans la déclaration douanière, il faut préciser le numéro de domiciliation bancaire et ce, dans le cadre du contrôle de change
--	---	---	--	--	--	--	--

							<i>même s'il y a convertibilité commerciale du dinar.</i>
--	--	--	--	--	--	--	---

- *L'ouverture d'une fiche de contrôle*

La domiciliation d'une importation exige l'ouverture de cette fiche de contrôle qui porte deux modèles qui sont :

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

- *Création de la commission de domiciliation*

A partir de la domiciliation de la facture, le préposé à l'opération débite le compte de l'importateur la somme de la commission de domiciliation avec un taux de 19%.

3.1.2.2 Gestion et suivie du dossier

La gestion du dossier de domiciliation pour les importations se fait entre la date d'ouverture et celle de l'apurement du dossier. L'agence permet un suivi et intervient en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'informations ou pour réclamation pour un manque de documents au dossier.

Cette opération se fait par les détails de 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 (Exemplaire 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.

3.1.2.3 Apurement de la domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée autrement dit égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers et les flux physiques). Pour cela ya des documents qu'il faut prendre en charge qui sont : la facture définitive, les documents douaniers D10 et la formule de règlement F4.

Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu donc aucun manque de documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui de 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 excédent de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.

Dossier non utilisé ou annulé : c'est un dossier qui ne comporte ni règlement F4, ni document douanier D10. Il contient, généralement, une demande d'annulation du client.

3.2 Domiciliation des exportations

Comme pour les importations, toute opération d'exportation doit faire l'objet d'une domiciliation préalable, sauf dispositions particulières pour certaines opérations exceptionnelles.

On distingue deux types de domiciliation des exportations qui sont :

Domiciliation à court terme : dont le règlement s'effectue dans un délai de moins de 120 jours.

Domiciliation à moyen terme : dont le règlement se fait dans une période supérieure à 120 jours. Et ces exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la banque d'Algérie.

3.2.1 Traitement de l'opération :

Comme pour les importations, 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 la gestion se situe entre la date d'ouverture et celle d'apurement. Pendant ce temps, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir au besoin. Et conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la banque d'Algérie, elle doit s'assurer du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant.

3.2.3 Apurement du dossier

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 :

- *Dossier apuré : dont le document douanier (D6), la formule de rapatriement (F104) et la facture de définitive sont d'égales valeurs.*
- *Dossier en insuffisance de rapatriement : soit la valeur dédouanée est supérieur au montant rapatrié, soit l'absence de la formule (104).*
- *Dossiers en excédent de rapatriement: soit le montant rapatrié est supérieur au montant dédouané, soit l'absence de (D6).*

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.

Remarque : les dossiers de domiciliation, ainsi déclarés, doivent être conservés avec tous les justificatifs appropriés au niveau de l'agence domiciliataire pour être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle externe, pendant une période de cinq ans.

3.3 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 100,000 DA en valeur FOB.*
- *Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.*

4 Section 4. Transport et logistique transitaire

Les M/ses voyages d'un territoire à un autre, donc elle peut être transportée soit par voie maritime, aérienne, terrestre ou ferroviaire. Pour cela un document de transport sera remis au chargeur de la M/ses. Parmi ces docs y'a le connaissement maritime qui revêt une grande importance, et d'autres docs qui sont :

4.1 Le connaissement maritime (bill of lading)

Il est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine du navire qui prend en charge le transport (l'acheminement) de la M/ses, il présente un triple aspect :

- *Il est le reçue d'expédition qui prouve que la M/ses à été expédiée d'un port à un autre*
- *Il est le titre de propriété des M/ses*
- *C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même*

Ce document est émis en plusieurs originaux, il est transmis à l'importateur, la douane et la banque.²³

4.2 La lettre de transport aérien (Airways bill)

C'est un reçu d'expédition, 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 destination selon les conditions de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.²⁴

4.3 Lettre de transport routier (LTR)

La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.²⁵

4.4 Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI)

Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill). C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge "duplicata de lettre de voiture" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

4.5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

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

4.6 Document de transport combiné FIATA (multimodal)

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

²³Mémoire de fin d'étude de B.F et M.M « le financement du commerce extérieur : étude comparative entre le Credoc et la Rem doc, cas de BDL 153 d'Akbou », promo 2017/2018, P 4

²⁴NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P 262

²⁵NAJI-I. op.cit.

Conclusion

Ce chapitre intitulé « les éléments et les techniques utilisées dans le commerce international » nous a permis de bien définir le commerce international, ses contrats et ses documents, on a parlé aussi sur les incoterms qui occupe une place importante dans le commerce international, et aussi la domiciliation bancaire. Dans le chapitre suivant on parlera sur les moyens et les techniques de paiement et de financement du commerce international.

CHAPITRE II

Chapitre II. Présentation des techniques de paiement et de financement du commerce international

Introduction

L'utilisation des instruments et techniques de paiement est proportionnelle au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur, la banque reste toujours le point de relais pour effectuer les transferts entre des deux parties, pour cela ces éléments doivent obéir à certains critères afin d'effectuer les transferts dans la rigueur et la transparence.

Les opérations du commerce international devront choisir le moyen et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus au moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour les deux parties.

Dans leurs relations commerciales, l'exportateur et l'importateur se heurtent aux divers risques qui résultent de plusieurs phénomènes tels que : le non-respect des clauses de contrat commercial, l'interruption du marché....etc.

Tous ces aléas font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements car elles limitent les risques et facilitent la réalisation des opérations du commerce entre les deux parties.

1 Section 1. Les moyens de paiement

A l'importation, l'acheteur dispose une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. Dans ce qui suit nous allons présenter ces moyens de paiements.

1.1 Le chèque

C'est un moyen de paiement à vue, par lequel le tireur donne l'ordre à sa banque (le tiré) de verser une somme déterminée au bénéficiaire désigné.

1.1.1 Les intervenants de chèque

- Le tireur : c'est l'émetteur du chèque, c'est le débiteur.*
- Le tiré : c'est la banque sur laquelle le chèque est tracé.*
- Le bénéficiaire : c'est la personne en faveur de laquelle le chèque est établi.*

1.1.2 Les types de chèques

- *Le chèque visé : il est payable dans une autre agence que celle où il a été émis, ce chèque assure au porteur de chèque qu'il sera payable dès sa présentation à la banque.*
- *Chèque barré : sur lequel seront tracées deux barres parallèles par le tireur, c'est un chèque qui ne peut pas être ni encaissé ni endossé.*
- *Chèque de banque : émis par une banque à la demande du tireur, ce type de chèque présente une garantie bancaire.*
- *Chèque de voyage : utilisé par les touristes et les voyageurs, émis par une banque est payable par l'une quelconque de ses banques correspondantes à l'étranger.*

1.1.3 Les avantages et les inconvénients

Le chèque présente quelques avantages tels que :

- *Très répandu et utilisé dans le monde ;*
- *Peu coûteux ;*
- *Une pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tiré ;*
- *Facilité d'utilisation.*

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir :

- *Risque matériel ;*
- *Danger du chèque sans provision ;*
- *Emission à l'initiative de l'acheteur ;*
- *Risque de change.*

1.2 Le virement

C'est l'instrument de paiement le plus utilisé par lequel le débiteur (l'importateur) donne l'ordre à sa banque de payer son créancier par un document appelé ordre de virement. Il permet le transfert de fonds d'un compte d'un donneur d'ordre à un autre compte.

1.2.1 Les types de virement

- *Le courrier : C'est le moyen de transmission le plus ancien, il permet l'acheminement physique de document, mais il présente des inconvénients en terme de lenteur de la période de l'acheminement.*
- *Télex et Fax : Ils éliminent les inconvénients de courrier, mais ils présentent d'autres comme le piratage, ce moyen souffre d'encombrement de ligne, d'où son inefficacité.*
- *Le SWIFT: (society for world wide Interbank Financial, télécommunication) : C'est un moyen de transmission créé en 3 mai 1973 par 293 banques américaines et canadiennes pour échanger des données et des messages financiers normalisés, qui éliminent des distances entre les pays raccordés par ce système. Le SWIFT est considéré comme le fournisseur mondial de service de messageries financières sécurisées.*

1.2.2 Avantages et inconvénients de virement

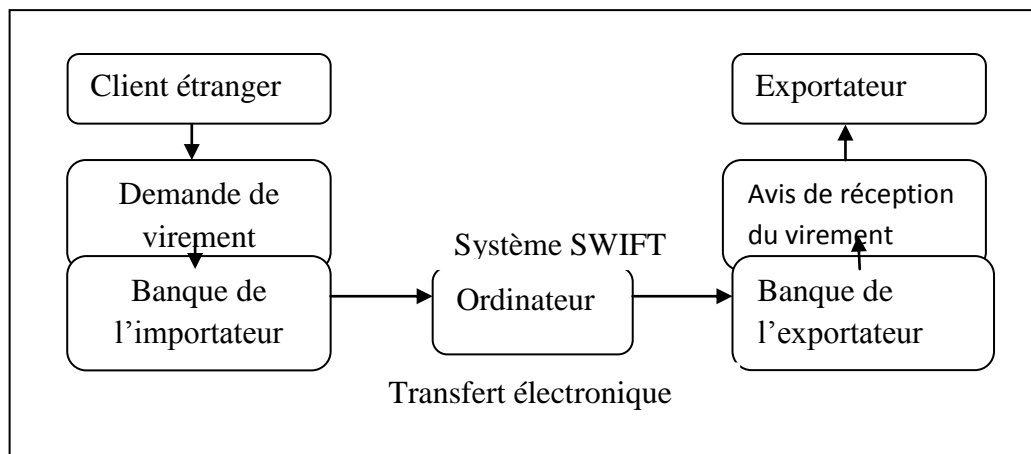
Le virement présente quelques avantages tels que :

- Peu coûteux ;
- Très utilisé dans le monde ;
- Les transferts sont sécurisés ;
- Le système fonctionne 24/24.

Il présente aussi quelques avantages à savoir tels que :

- L'initiative de paiement appartient à l'importateur ;
- Le risque de change.

➤ Schéma : fonctionnement du système SWIFT :



Source : LE GRANG MARTIN-H « management des opérations du commerce international », 2^{ème} édition DUNOD PARIS, 2005, page 332.

1.3 Les effets du commerce

1.3.1 La lettre de change

Il s'agit d'un écrit par lequel le tireur (l'exportateur) donne l'ordre à son client étranger le tiré (l'importateur) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou échéance.

1.3.1.1 Les intervenants de la lettre de change

- Le tireur : c'est le donneur d'ordre, c'est l'exportateur, fournisseur, bénéficiaire, créancier.
- Le tiré : c'est l'importateur, client, débiteur.
- Ordre de payer : facture + traite, retour de la traite acceptée, au profit de ...

1.3.1.2 Les avantages et les inconvénients

- Les avantages :

Cette lettre de change est caractérisée par certains avantages :

- L'exportateur garantit le paiement de sa créance ;
- Précise exactement le délai de paiement accordé ;

- Elle facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée ;
- Elle est transmise par endossement pour régler une dette.
- Les inconvénients :
 - Elle est peu répandue et utilisée ;
 - Elle est transmise par voie postale, donc son recouvrement peut être long ;
 - Le risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un avale bancaire au banquier de l'importateur.

1.3.2 Le billet à ordre

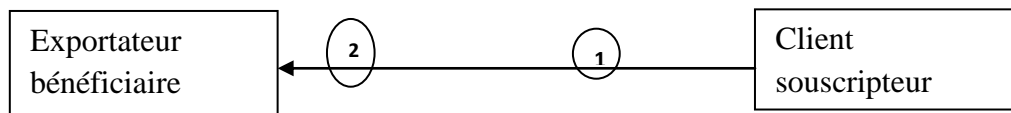
1.3.2.1 Définition

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne (le souscripteur) le débiteur s'engage à payer une certaine somme à l'ordre d'une autre personne (le bénéficiaire) le créancier à une certaine échéance.

1.3.2.2 Les avantages et les inconvénients :

Le billet à ordre ressemble à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut avaliser par une banque, endossé, négocié...) si ce n'est sur un point essentiel à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur. Au vu de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

➤ Schéma : utilisation du billet à ordre.



① Emission du billet par le client souscripteur du bénéficiaire exportateur.

② Transmission du billet à ordre.

Source : LE GRAND-G MARTINI-H « management des opérations de commerce International » page 333.

2 Section 2. Les techniques de financement du commerce international

Les techniques de financement du commerce international sont des crédits accordés aux exportateurs et aux importateurs pour financer leurs transactions commerciales internationales.

2.1 Les techniques de financement non documentaire

2.1.1 Les techniques de paiement à court terme

2.1.1.1 L'encaissement simple (transfert libre)

A. Définition

C'est le mode de paiement le plus utilisé à l'international, il repose sur la confiance entre les contractants. L'encaissement simple une opération par laquelle l'acheteur donne l'ordre à sa banque de payer son créancier par virement.

B. Les intervenants dans l'encaissement simple

- l'exportateur : c'est celui qui expédie la marchandise et envoie la facture commerciale du montant convenu ;
- l'importateur : il réceptionne la marchandise, paye le montant de la facture envoyée.

C. Les avantages et les inconvénients de transfert libre

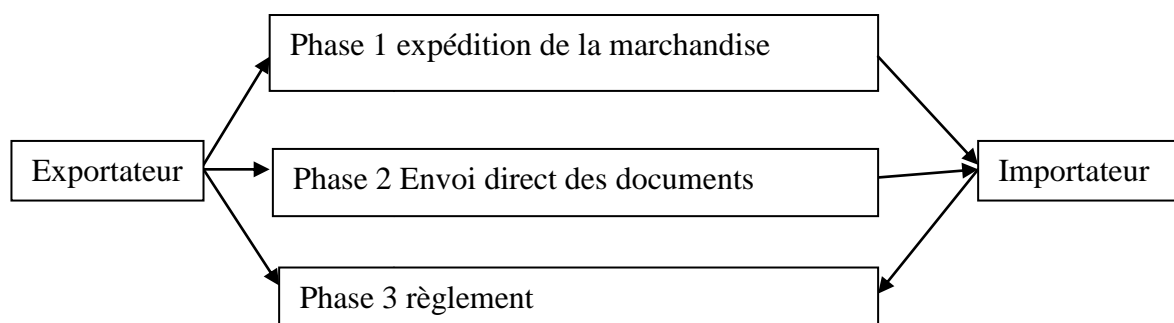
Le transfert libre présente quelques avantages tels que :

- Simplicité de la procédure ;
- Peu coûteux ;
- Rapidité.

Il présente aussi quelques inconvénients tels que :

- risque de non-paiement ;
- Il est utilisé en cas d'ancienneté entre les contractants.

D. Déroulement d'une opération de transfert simple



Source : document interne de la banque

2.1.1.2 Le Contre Remboursement :

A. Définition

Il consiste à ne pas livrer la marchandise à l'importateur que contre le paiement, l'encaissement étant aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des

opérations de faible montant ; le règlement peut s'effectuer soit en espèce, soit par chèque ou par acceptation de traite.

B. Les intervenants dans le contre remboursement :

- ✓ *L'exportateur : c'est celui qui remet la marchandise au transporteur suivie d'une lettre d'instruction qui lui précise la somme à encaisser.*
- ✓ *Le transporteur : c'est celui qui transporte la marchandise.*
- ✓ *L'importateur : c'est celui qui paye le montant de cette marchandise au transporteur.*

C. Les avantages et inconvénients :

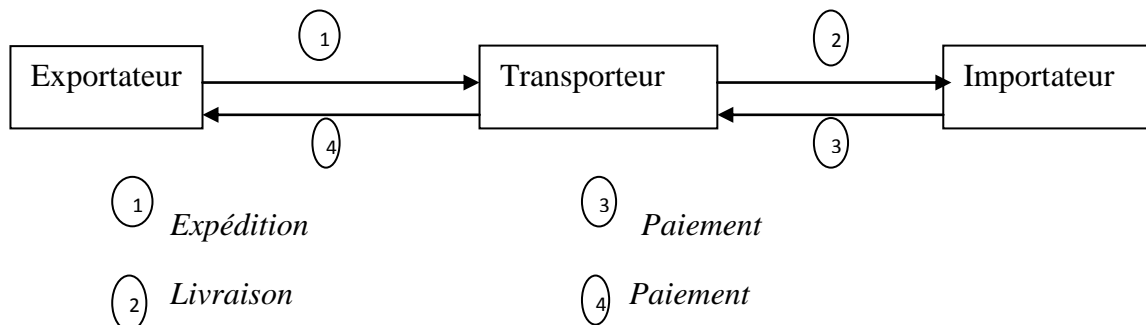
Le contre remboursement présente des avantages tels que :

- ✓ *Simplicité de la procédure*
- ✓ *Peu coûteux.*

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir comme :

- ✓ *Le risque de non-paiement*
- ✓ *Le refus de la marchandise par l'acheteur.*

➤ *Schéma : fonctionnement du contre remboursement.*



Source : document interne de la banque.

2.1.1.3 Les crédits de préfinancement

Sont octroyés par les banques aux exportateurs pour réduire leur déficit de trésorerie pendant la période de fabrication, lorsque les acomptes versés par l'importateur sont insuffisants. Ils s'appliquent à des grands marchés d'équipements et du matériel fabriqué sur commande, ils sont accordés en monnaie nationale ou en devise.

2.1.1.4 Financement à court terme de l'opération commerciale

A. La mobilisation des créances nées à l'étranger

C'est une procédure qui permet à l'exportateur de transformer une créance détenue sur un client étranger en liquidité et cela en demandant l'escompte de cette créance à sa banque,

pour éviter un double financement, la banque de l'exportateur oppose son cachet sur un document de référence tel que : le document de transport, facture commercialeetc.

B. Les avances en devises

Sont des crédits en devises à court terme accordés aux entreprises, on distingue deux formes :

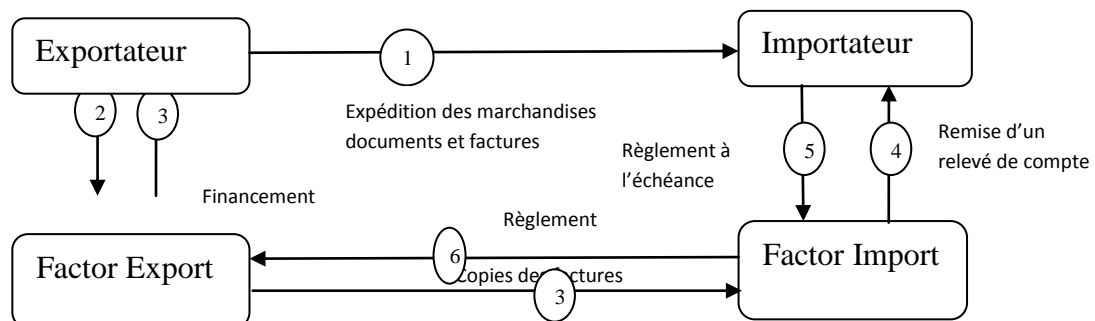
- Avances en devise à l'exportation (ADE) : accordés à l'exportation par sa banque, avec un double objectif, c'est une technique de financement et une technique de couverture contre le risque de change.

- Avance en devise à l'importance : accordés à l'importateur distributeur lui permettant d'avoir des financements pour couvrir son besoin de trésorerie entre le moment où il doit régler son fournisseur étranger et le moment où ces clients étrangers le remboursent.

C. L'affacturage « Factoring »

Par cette technique l'exportateur transfère sa créance à sa banque (le factor), qui lui versera le nominal de traite vendu diminuer des frais et commission bancaires, en cas de non-paiement de la traite à l'échéance par l'importateur, factor assurera le risque de crédit, donc la société assume tous les risques inhérents à cette traite et assure la gestion administrative de la facturation cédée. L'affacturage est spécialement destiné aux entreprises qui sont des expéditions régulières d'un montant moyen.

➤ Schéma : déroulement d'une opération de factoring international :



2.1.2 Les techniques de financement à moyen et à long terme

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

2.1.2.1 Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Il permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

2.1.2.2 Le crédit acheteur

C'est un crédit accordé directement par la banque de l'exportateur à l'importateur étranger, pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant, à la demande des équipements, l'importateur doit verser des acomptes à hauteur de 15 %. Et puis, la banque étrangère réglera le reste à son client exportateur selon le terme de la convention du crédit signé entre l'importateur et la banque étrangère (de l'exportateur).

2.1.2.3 Le Forfaitage ou forfaiting

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

▪ *Son déroulement :*

- *Négociation : après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotisation au forfaiting sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant de la monnaie de contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat. Sur la base de ces informations, le forfaiteur fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant né à encaisser si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créances est donc signé.*
- *Réalisation : L'exportateur présente au forfaiteur un certain nombre de documents : contrat commercial, support de paiement, Ces derniers, après vérification et contrôle de ces documents demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminuées à la commission d'escompte à échéance. A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire ; l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaiteur par virement.*

2.1.2.4 La confirmation de la commande

C'est le même principe que le Forfaitage, sauf que, dans ce cas, la banque de l'exportateur appelée (société de confirmation de commande), par l'importateur et l'exportateur ; elle nécessite la signature d'une demande de confirmation de commande par l'importateur, il s'agit d'un montage financier triangulaire (l'exportateur), la société de confirmation de commande (l'importateur), la banque dans ce cas reçoit la commission de confirmation de commande et le coût de financement.

2.1.2.5 Le crédit-bail international (le leasing)

C'est un montage financier, par lequel la banque de l'importateur (la société du crédit-bail) achète des équipements du fournisseur étranger et les loue à l'importateur (le preneur) moyennant le versement de redevance de crédit-bail (le loyer), durant la période dite

irrévocable, elle correspond à la période d'amortissement des équipements, l'importateurs sollicite sa banque pour ce type de crédit lorsqu'il est incapable de mobiliser le prix des équipements ou son besoin de cet équipement est momentané, après la période irrévocable, le contrat à un loyer résiduel, soit rompre le contrat, ou encore acheter les équipements à un prix résiduel.

2.2 Les techniques documentaires

2.2.1 La remise documentaire

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur (ou en cas de circulation, au porteur) une sécurité de paiement nettement supérieure. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.

A l'inverse, dans le crédit documentaire, la banque (les banques en cas de confirmation) s'engage(nt) à payer l'exportateur (sous réserve de la conformité des documents présentés).

2.2.1.1 Intervenants de la remise documentaire

- ✓ Le donneur d'ordre ou remettant : C'est le vendeur (exportateur).*
- ✓ Le tiré : C'est l'acheteur.*
- ✓ La banque remettante : C'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.*
- ✓ La banque présentatrice : C'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.*

2.2.1.2 Les étapes de déroulement de la remise documentaire

A. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties : le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.

B. Expédition des marchandises : le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.

C. Remise des documents : le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

D. Envoi des documents à la banque présentatrice : la banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement

conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.

E. Remise des documents à l'acheteur : la banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

F. Paiement ou acceptation : l'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

G. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante : la banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement.

Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice. Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

H. Crédit au vendeur : la banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

2.2.1.3 Les formes de réalisation de la remise documentaire

A la réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire devront être précisés sur l'ordre d'encaissement et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :

A. Documents contre paiement (document against Paiement D/P) : cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur. La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat.

B. La remise des documents contre acceptation (document against acceptance D/A) : ils sont remis à l'importation contre son acceptation d'un effet de commerce. Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et ne reçoit à titre de garantie que l'acceptation du tiré qu'il fera valoir à l'échéance. Il supporte par conséquent le risque de paiement.

C. La remise des documents contre une lettre d'engagement : dans ce cas la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre par cette lettre le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement.

2.2.1.4 Avantages et inconvénients de la remise documentaire

- ✓ Les avantages :
 - Pour l'importateur :
 - La procédure est plus souple que le CREDOC moins de formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
 - Pas d'obligation de levée des documents ;
 - Ne mobilise pas la trésorerie ni de ligne de crédit ;
 - Le coût bancaire plus faible qu'un CREDOC.
 - Pour l'exportateur :
 - l'exportateur est assuré que l'importateur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque, le montant de la facture.
 - Possibilité d'escompte de la remise documentaire.
- ✓ Les inconvénients de la remise documentaire :
 - Pour l'importateur :
 - Prélèvement d'échantillons et examen de la marchandise est impossible.
 - En cas d'impayé pour une remise documentaire par acceptation d'établissement d'un protêt peut endommager sa réputation.
 - Pour l'exportateur :
 - l'acheteur peut évoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.
 - Cette technique favorise la négociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

2.2.2 La lettre de crédit stand-by (SBLC)

2.2.2.1 Définition

Les lettres de crédit stand-by est une garantie émise par la banque de l'acheteur en faveur de vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie.

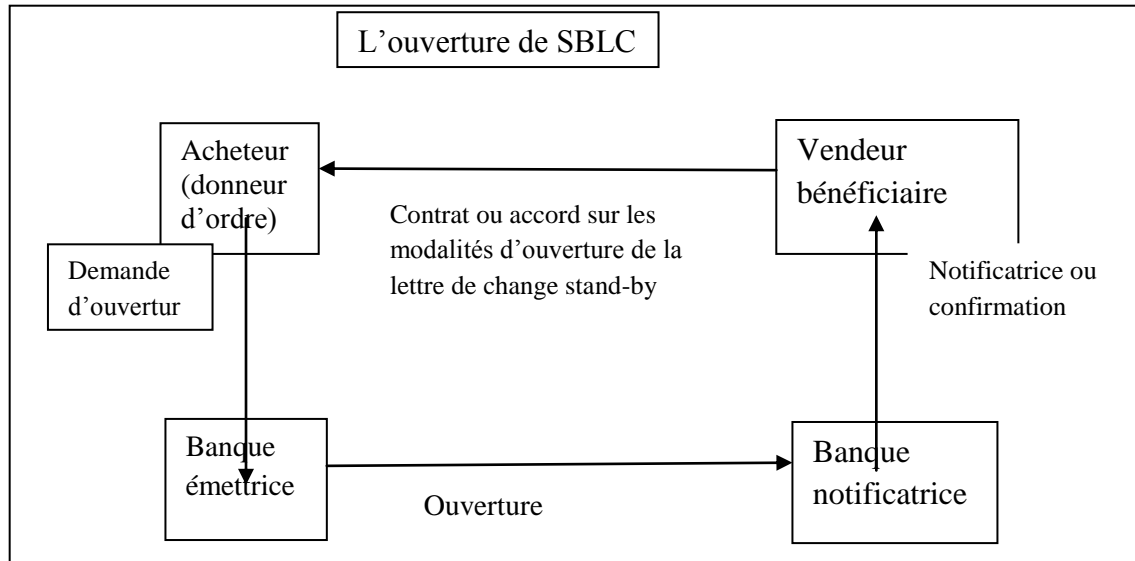
2.2.2.2 Forme de la lettre de change stand-by

Les lettres du crédit sont transmises par les banques, soit par courrier, soit par télex, soit par SWIFT. Elles doivent être irrévocables ; les lettres de crédit stand-by révocables sont inconvenables, elles ne présentent aucune garantie. Elles peuvent être confirmées par une banque établie dans le pays du vendeur de manière à garantir les risques politiques.

2.2.2.3 Avantages et inconvénients

- ✓ Les avantages :
 - coût plus faible à l'usage ;
 - Réception des documents plus rapidement ;
 - Plus de souplesse pour modifier la commande ;
- ✓ Les inconvénients :
 - Perte de contrôle de la marchandise par la banque émettrice ;
 - Cette garantie est utilisée uniquement dans les pays anglo-saxons ;

2.2.2.4 Déroulement de la SBLC



Source : document interne de la banque.

2.2.3 Crédits documentaire

Le crédit documentaire est aujourd'hui très utilisé pour sécuriser la transaction de commerce international. Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque émettrice s'engage pour compte de son client importateur, le « donneur d'ordre », à régler à un tiers exportateur, le « bénéficiaire », dans un délai déterminé via une banque intermédiaire (ou banque notificatrice), un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.

Le crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes matière de crédit documentaire de la chambre de commerce international. La commission bancaire de la chambre de commerce international a révisé ces règles et usances par décision du 25 octobre 2006 avec entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2007. Il s'agit de la publication n° 600 de la CCI (RUU 500 auparavant). Les principales modifications de cette nouvelle version des RUU ayant d'ailleurs été réduites de 49 à 39. Il est toujours possible d'émettre une lettre de crédit soumise aux RUU 500 de la CCI.

De tous les instruments et techniques vus en haut, le crédit documentaire est celui qui présente les meilleurs avantages en matières de sécurité et fiabilité et c'est ce qu'on va voir en détail dans la quatrième section où des explications plus approfondies seront données sur le rôle et le fonctionnement de crédit documentaire.

3 Section 3. Les risques et les garanties dans le commerce extérieur

Cette section est consacrée à déterminer les différents risques liés au financement du commerce extérieur et les moyens de prévention (garanties).

3.1 Les risques du commerce extérieurs

Ces risques sont présents dans toutes transactions entre commerçants, il est identique à celui du commerce national, mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés dans les transactions internationales.

3.1.1 Le risque commercial

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner les éléments suivants :

- *La qualité : les marchandises qui ne sont pas soumises à une norme ou une appellation d'origine précise peuvent être interprétées différemment et causer des déboires à l'importateur tant auprès de l'administration que de sa clientèle.*
- *La quantité : c'est une livraison ayant un caractère définitif et qui est inférieur au nombre à la quantité commandée. Cela entraîne deux sortes de conséquences : le manque de recette et le risque de rupture de contrat.*
- *Les conditions sanitaires : les autorités du pays d'importation ont toujours de la possibilité d'effectuer des contrôles dans leurs laboratoires. En cas de résultats d'analyses différents de ceux mentionnés sur le certificat fourni par l'exportateur, la mise à la consommation peut être retardée, voire interdite.*

3.1.2 Le risque d'interruption de marché

Sur le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations des incoterms ont été remplies. Ce risque existe également dans les deux payés des contractants entrent en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquées ou en cours de montage sur site.

- *Pour l'importateur : c'est le risque subi par l'importateur quand la marchandise est produite presque exclusivement dans un pays donné. Le vendeur peut alors profiter de sa position dominante pour refuser de lui livrer ou d'augmenter ses tarifs suivant la conjoncture.*
- *Pour l'exportateur : ces risques existent lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà terminées et que l'importateur ne désire pas recevoir ces marchandises pour une quelques raisons, s'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriquées sur mesure, il sera difficile pour l'exportateur.*

3.1.3 Risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournisseurs des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié.

3.1.4 Risque politique : appelé également risque pays

Le risque politique survient dans les affaires internationales lorsque des changements importants se produisent dans l'environnement des entreprises. Ce risque provient de la situation économique, ou politique du pays de l'acheteur. Aussi les éléments, les guerres, le changement de régime politique, les catastrophes naturelles, le non transfert des fonds.

3.1.5 Risque d'insolvabilité

Ces risques se produisent dans le cas où l'acheteur étranger est mis en état d'insolvabilité et ne peut effectuer les règlements prévus, donc « Le risque d'insolvabilité est celui de ne pas disposer des fonds propres suffisants pour absorber des pertes éventuelles ».

3.1.6 Risque de change

Le risque de change comme étant l'éventualité de voir la rentabilité de l'établissement affecté par les variations des taux de change. Une variation de quelques points du cours de change peut avoir une incidence favorable ou défavorable qui remettra en question la rentabilité de l'opération traitée. Donc, lors de la négociation d'un contrat commercial, une fois que la monnaie de facturation des transactions a été choisie, les deux parties contractantes se trouvent face au risque de change.

3.2 Les garanties internationales

Toutes opérations de financement ou d'octroi de crédit nécessitent de garanties pour se couvrir des différents risques. Ces garanties se diffèrent selon le degré du risque ou la nature de l'opération à financer.

3.2.1 Définition

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance.

3.2.2 Les sortes de garanties

La pratique du commerce international a permis aux innombrables de garanties de se développer correspondant chacune d'entre elles à une phase de déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur, ou d'un tiers.

3.2.2.1 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 ou 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.

3.2.2.2 La garantie de restitution d'avance

Les conditions de paiement de commande à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévue que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution du tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

3.2.2.3 La garantie de bonne exécution

Appelée également « garantie de bonne fin » ; 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.

3.2.2.4 La garantie de retenue de garantie

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'explorateur 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 toutes éventuelles mauvaises exécutions. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestation 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.

3.2.2.5 La lettre de garantie

La lettre de garantie est un document délivré par une banque à l'importateur en l'absence des documents d'expédition par voie maritime pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. C'est donc une caution par laquelle le banquier atteste que son détenteur est le destinataire de la marchandise. Elle constitue un engagement par signature à l'égard du transporteur de lettre de garantie, elle est délivrée sur la base d'une demande établie et signée par l'importateur, et doit être accompagnée des documents suivants :

- Une facture commerciale.*
- L'avis d'arrivée des marchandises établi au nom de l'importateur ou de la banque.*

En résumé, la banque, en plus de son appréciation du risque, doit impérativement dans le cadre de son activité du commerce extérieur, se confronter aux dispositions des textes réglementaires en vigueur qui conditionnent l'exécution des opérations avec l'étranger.

Ces dispositions ont pour objet d'organiser l'accès au commerce extérieur et de définir le rôle des banques dans l'affectation des ressources en devises et la recherche des

financements en faveur de ses clients. Quant aux garanties bancaires, elles sont toujours indispensables pour se prémunir contre les risques qui menacent l'engagement du banquier.

4 Section 4. Le crédit documentaire

Quelle que soit sa forme, le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente. Elle est apparue pour la première fois au début des années cinquante du 19^{ème} siècle en Europe occidentale et était utilisé en dehors de banque notamment dans les ventes maritimes. Les banques avaient opté pour cette technique dans leurs activités au début du 20^{ème} siècle lorsqu'une prolifération d'incidents de non-paiement entre les partenaires commerciaux internationaux avait été constatée.

Cependant, cette pratique s'est développée sans aucun appui législatif. C'est pendant l'entre deux guerres que les patriciens travaillent sous l'égide de la chambre de commerce International ont élaboré en 1933 une sorte de codification des usages en matière documentaire sous le nom de « règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ». Cette dernière était périodiquement révisée pour tenir compte des suggestions des banques et de transporteurs internationaux. La dernière version et celle de 1993 donnant naissance au R.U.U 500, qui sont aujourd'hui complétés par un supplément appliqué aux crédits documentaires concernant la présentation électronique des documents optés en 2001, et applicable à compter du 31 mars 2002 visant ainsi à adapter le crédit documentaire aux impératifs du commerce électronique.

4.1 Définition

Le crédit documentaire est un crédit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme « montant de crédit » contre remise, avant une certaine date, des documents déterminés.

« Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit ».

4.2 Les intervenants de crédit documentaire

Dans la réalisation d'une transaction en utilisant le crédit documentaire, interviennent de quatre parties auxquelles on peut ajouter une cinquième :

4.2.1 Le donneur d'ordre (en anglais : applicant)

Est l'acheteur qui négocie un contrat commercial avec un fournisseur étranger : il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur où il précise entre autres, les documents qui désire et les modes de règlement.

4.2.2 Banque émettrice

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

4.2.3 La banque notificatrice

Est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message d'ouverture. Selon les cas, elle peut le confirmer.

4.2.4 Le bénéficiaire

Est l'exportateur qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque.

4.2.5 La banque négociatrice

Lorsque le crédit le permet (lettre de crédit appelée « ANY BANK »). Le bénéficiaire peut remettre les documents et demander le paiement à une autre banque de son pays que la banque notificatrice.

4.3 Le rôle de crédit documentaire

Le crédit documentaires a pour objectif de satisfaire l'acheteur (un importateur) et le vendeur (l'exportateur) car c'est un :

4.3.1 Moyen de transaction

Il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention de deux banques, celle de l'importateur et celle de l'exportateur.

4.3.2 Eléments de confort et de sécurité

Il est sûr pour les contractions commerciales et la dénomination comme une de leur préoccupation.

4.3.3 Instrument de règlement

Il peut se révéler de pratique courante pour des exportateurs avisés pour peu qu'on ne l'alourdisse pas de clauses et conditions inutilement sophistiqués. Il supprime dans des cas le concours bancaire de trésorerie.

4.4 Les types de crédit documentaire

Il existe de différentes variantes du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

4.4.1 Selon le critère de sécurité

Trois grandes formes de crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie :

4.4.1.1 *Le crédit documentaire révocable*

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice et / ou par le donneur d'ordre, à tout moment tant que le document l'ont pas été présenté, et sans que le bénéficiaire en soit préalablement averti. Etant entendu qu'elle agit dans la plupart des cas sur ordre de l'acheteur, il est évident que le vendeur est entièrement dépendant du bon vouloir de l'importateur. Ce mode de paiement le convient que si les deux partenaires contractuels se connaissent bien et que le vendeur a une certaine confiance en l'importateur ; dans tous les autres cas, il est conseillé de recourir à un crédit irrévocable dans les cas suivants :

- Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis de l'annulation ou d'amendement dans les cas d'un paiement à vue / acceptation / négociation.

- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit.

- Si la banque a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans les cas d'un paiement différé.

4.4.1.2 *Le crédit documentaire irrévocable*

Le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé au modifié sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur. Ce type constitue un engagement ferme de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, de lui procurer le règlement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur.

4.4.1.3 *Le crédit documentaire irrévocable et confirmé*

Ce type de crédit assure un double engagement de paiement pour l'exportateur, l'engagement de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. Cette forme de crédit documentaire est la plus utilisée dans notre pays comme instrument de règlement des importations en raison de degré de sécurité qu'elle procure, car il couvre les risques de non-transfert et les risques politiques.

4.4.2 *Selon le critère de réalisation*

Selon ce critère on distingue quatre (4) types de crédits documentaires :

4.4.2.1 *Le crédit réalisable par paiement à vue*

L'exportateur obtient le paiement auprès de son banquier après la remise des documents conformes. La banque de l'exportateur se fait rembourser par la banque de l'importateur à présentation des mêmes documents.

4.4.2.2 *Le crédit réalisable par acceptation*

Ce crédit documentaire entraîne la signature d'une lettre de change soit par la banque de l'exportateur, soit par la banque de l'importateur lui-même.

4.4.2.3 *Le crédit par paiement différé*

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisqu'il disposera de la marchandise et des documents, mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculé à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jour de la date d'expédition). Autrement dit, sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice / notificatrice) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance. Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

A noter, que les crédits documentaires à terme (par acceptation et par paiement différé) sont des financements accordés à l'acheteur, ce dernier pouvant revendre la marchandise avant l'échéance et, avec les produits, payer le montant de crédit documentaire.

4.4.2.4 *Le crédit documentaire par négociation des tirages*

Le bénéficiaire présente l'avis d'ouverture du crédit documentaire accompagné des documents à une banque quelconque s'ils sont conformes elle paie le bénéficiaire en prélevant des agies (commission bancaire) c'est-à-dire elle escompte la traite détenue sur l'importation étranger ; la banque dite négociatrice (qui peut être la banque notificatrice ou confirmatrice) se fait ensuite rembourser par la banque émettrice.

4.4.3 *Selon le critère de financement (les critères documentaire spéciaux)*

Selon ce critère on distingue cinq (05) types :

4.4.3.1 *Crédit documentaire transférable*

Un crédit transférable est un crédit qui permet au premier bénéficiaire (exportateur) de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de transfert la totalité ou une petite partie du montant de crédit en faveur d'un ou plusieurs bénéficiaires fournisseurs réels de la marchandise, qui vont bénéficier ainsi d'une garantie de paiement ce crédit est utilisé dans le cas où l'exportateur n'est pas le fournisseur réel de la marchandise ou il fabrique uniquement une partie.

4.4.3.2 *Crédit documentaire adossé « back to back »*

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, ce crédit alors sera adossé au premier. Donc, c'est une combinaison de deux crédits documentaires classiques.

4.4.3.3 Crédit documentaire clause rouge (red clause)

C'est un crédit où se trouve une clause spéciale, à l'encre rouge, autorisant la banque notificatrice et/ ou confirmatrice à faire des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents.

4.4.3.4 Le crédit documentaire revolving / renouvelable

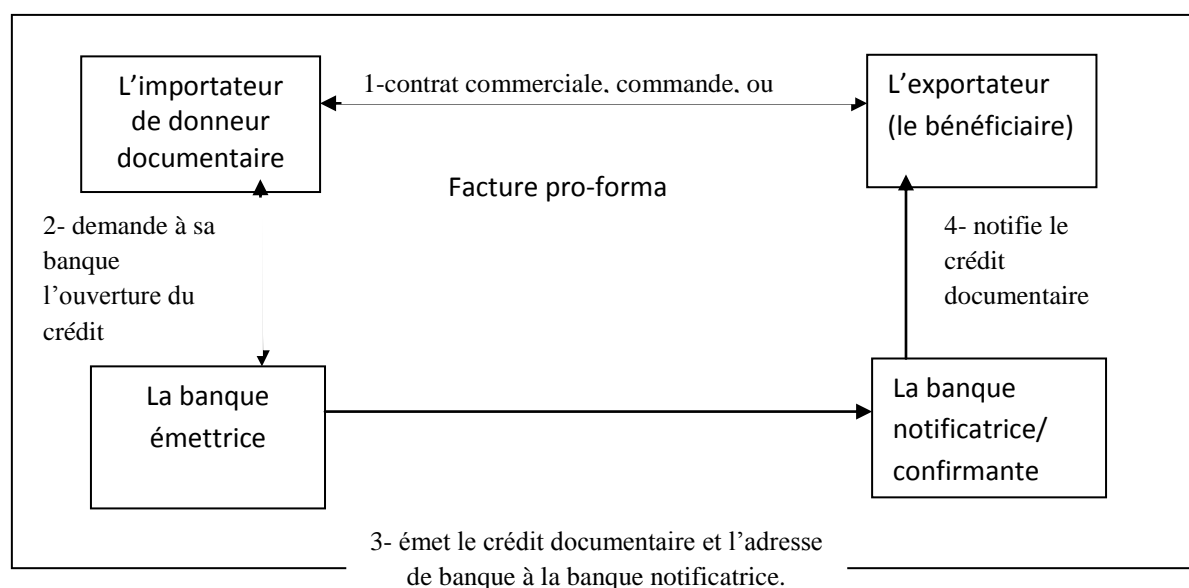
C'est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances, ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples d'autres crédits documentaires, autrement dit ; c'est un crédit qui se renouvelle par un montant et une durée prédéfinie.

4.4.3.5 Le crédit documentaire refinancé

Ce crédit est utilisé sur des lignes externes qui veulent dire s'endetter auprès d'une banque étrangère. L'achat ne se fait pas avec des dinars mais avec des devises. Il est demandé à une banque étrangère de payer à notre place.

4.5 Déroulement de crédit documentaire

Phase 1 : ouverture / émission de crédit documentaire.

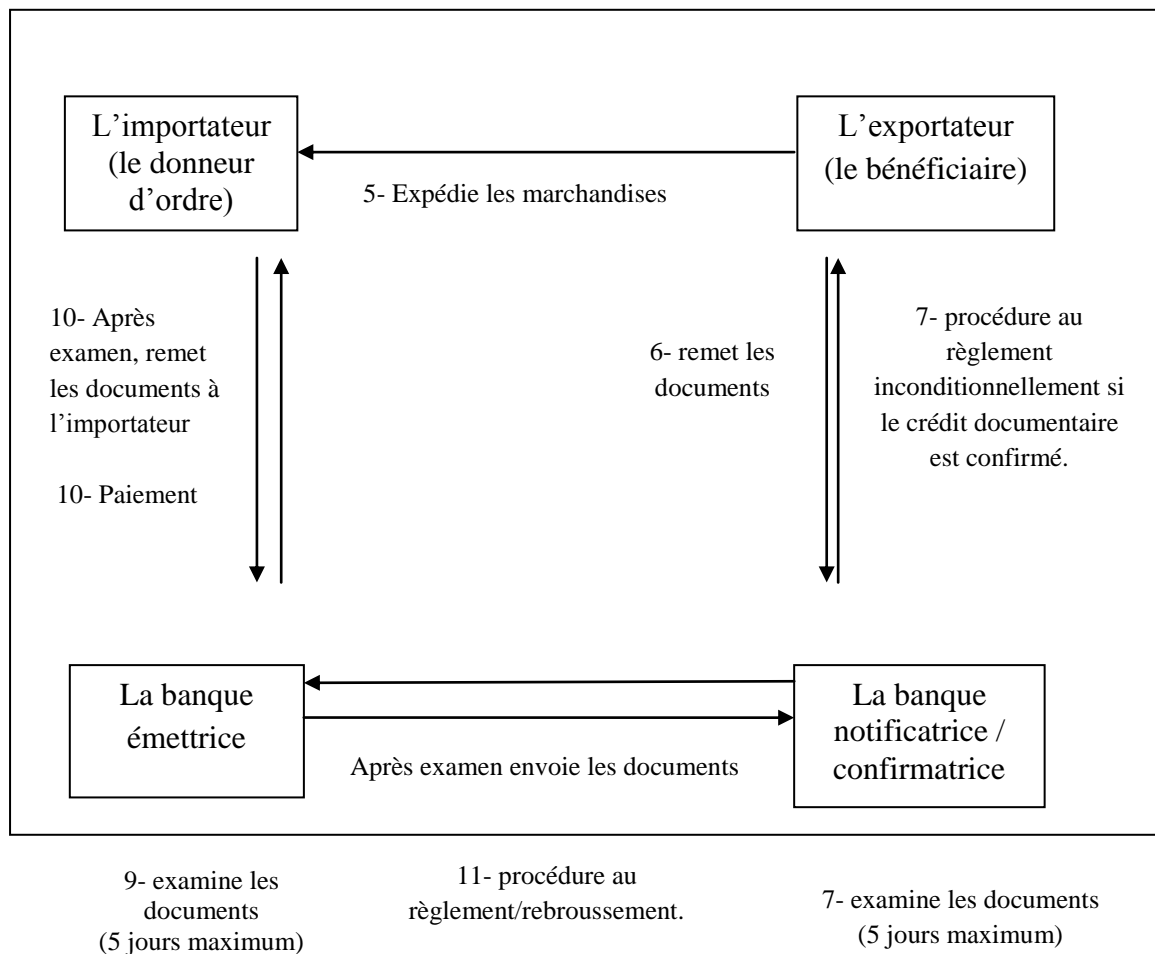


Source : <http://docplayer.Fr/docs.image/2F/122205F3>

- Réalisation de l'opération commerciale contre deux parties : l'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le règlement s'effectuera par le crédit documentaire.

- *Demande d'ouverture du crédit documentaire : l'acheteur (donneur de l'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclus.*
- *Ouverture du crédit documentaire : la banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.*
- *Notification de l'ouverture du crédit documentaire : la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y'ajoutant le cas échéant, sa confirmation.*

Phase 2 : réalisation du crédit documentaire.



Source : [http:// docplayer.Fr/docs-images/27/12220573](http://docplayer.fr/docs-images/27/12220573)

- *Expédition du crédit documentaire : le vendeur expédie les marchandises.*
- *Réalisation du crédit documentaire : le vendeur remet à ce moment-là les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) qui, après en avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant des marchandises, selon les conditions du crédit.*

- *Envoie de document : à son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.*
- *Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises : la banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformés à son client contre remboursement et rembourse la banque correspondante. L'acheteur se fait délivrer des marchandises sur présentation du document de transport.*

4.6 Les risques du crédit documentaire

- *Pour l'exportateur : il est confronté à deux risques : le risque de non-paiement et le refus de la marchandise par l'importateur.*

- *Pour l'importateur : il peut confronter au risque de recevoir une marchandise non conforme aux obligations contractuelles étant que sa banque n'effectue que le contrôle sur pièce.*

- *Pour la banque de l'exportateur : si elle est notificatrice, elle ne court aucun risque mais si elle est confirmatrice elle sera confrontée au risque de crédit.*

4.7 Avantages et inconvénients de crédit documentaire

La technique du crédit documentaire se caractérise par un certain nombre d'avantages et inconvénients qui sont :

- ✓ *Avantages de crédit documentaire : comme avantage un peu retenir pour l'importateur :*

- *Il garantit de la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans les délais prévus.*

- *Il permet d'obtenir des conditions commerciales plus favorables tout en évitant de tirer trop sur la trésorerie de l'entreprise.*

- *Il permet d'obtenir des délais de paiement auprès des exportateurs tout en les finançant (crédit documentaire réalisable par paiement différé ou par acceptation) ;*

- *Il facilite les opérations commerciales entre deux acteurs internationaux et peu connu.*

Pour l'exportateur :

- *Il garantit (crédit documentaire confirmé) ou assure (crédit documentaire notifié) le paiement de sa créance et assure le paiement.*

- *Utilisation comme instrument de crédit par encaissement bancaire.*

- ✓ *Les inconvénients de crédit documentaire : pour ce qui est des inconvénients on peut retenir ; risque commun au vendeur et à l'acheteur :*

- *Administrations lourdes et complexes ;*

- *Instrument onéreux, notamment pour le crédit documentaire confirmé ;*

- *Paiement de commissions même en cas de non-utilisation ou de non-exécution ;*

- *Respect scrupuleux des conditions du crédit documentaire convenues et des documents à fournir ; à la moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou*

modifié (avec l'accord de toutes parties, si irrévocable) ce qui engendre des frais supplémentaires.

En plus des inconvénients communs à l'importateur et à l'exportateur, existent des inconvénients spécifiques à l'importateur et à l'exportateur. Pour l'importateur, il s'agit d'une exigence fréquente d'un blocage de fonds en contre garantie de l'ouverture d'un crédit documentaire par la banque. Pour l'exportateur c'est le refus de l'importateur d'accepter les documents suivis par des frais supplémentaires.

Conclusion

Au vu de ce qui est présenté dans ce chapitre, une variété des moyens et des techniques de paiement et de financement à l'international, et le choix de ces derniers dépend du rapport de force entre les contractants mais les opérateurs sont confrontés toujours à de multiples risques c'est pour ça que les banques disposent d'un certain nombre de garantie pour réduire ces risques et pour la bonne conclusion des contrats commerciaux.

En Algérie depuis année 2009 à laquelle est exigée aux opérateurs économiques d'utiliser les techniques de CREDOC et REMDOC à l'effet d'assurer la traçabilité des opérations du commerce extérieur et promouvoir les exportations hors hydrocarbures mais en réalité, on constate que les banques trouvent des difficultés quant à la mise en œuvre de ces techniques de paiement, ces dernières sont très efficaces pour permettre la réalisation des opérations du commerce extérieur et s'assurer de la bonne exécution du contrat du commerce extérieur

Cependant les banques algériennes trouvent des difficultés d'adapter au nouvel environnement international.

Pour analyser concrètement la procédure utilisée par les banques algériennes dans ce contexte, nous avons réalisé une étude de cas concernant le CREDOC au sein de BEA de Tizi Ouzou agence n°34, c'est l'objet de chapitre à venir.

CHAPITRE III

Introduction

Ce chapitre comportera trois sections. Au cœur de la première section, on procédera à la présentation générale de la BEA : historique, présentation, missions, objectifs et sa structure, ainsi que la direction des opérations avec l'étranger et le service étranger de la BEA agence Tizi-Ouzou. En ce qui concerne la 2^{ème} section, elle s'intitule « suivie d'une opération d'importation par le crédit documentaire », elle étalera la détermination des éléments entrants dans le contrat. Enfin, dans la 3^{ème} section on va présenter les annexes comme cas pratique.

1 Section 1. Présentation générale de la BEA

1.1 Historique et présentation de la banque BEA

1.1.1 Historique

La BEA été créée par ordonnance du 19 octobre 1967 suite à la cessation des activités du crédit Lyonnais dont elle a repris les éléments patrimoniaux. Elle a également repris les activités de la société générale, de la Barclays Bank Limited, du crédit nord, de la banque industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée. Elle n'a eu sa structure définitive qu'à partir du 01 juin 1968.

Tout en faisant face à sa mission principale et vocation initiale le financement du commerce extérieur elle intervient dans toutes les opérations bancaire classiques et notamment là ou le secteur public de PME occupe une place prépondérante.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publique dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1986, société par actions en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 01 octobre 1967. Son capital, qui était de 20 millions de dinars, pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, a été porté 1 milliard de dinars.

En 1991, le capital de la BEA est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliards six cent millions de dinars. En mars 1996, le capital de la banque est passé à 5,6 milliards de dinars. Après la dissolution des fonds de participations, demeure propriété de l'Etat. La capitale de notre banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de dinars en 2000, à 24,5 milliards de dinars en septembre 2001, à 76 milliards de dinars en 2010, à 150 milliards de dinars en 2016 et à 230 milliards de dinars en 2020.

En 2012, le réseau de la banque devra atteindre 125 agences qui seront dotées d'une potentielle humaine qualité et capable de relever les défis de la concurrence.

1.1.2 Présentation succincte de la banque extérieure d'Algérie

- *Statut juridique : société par actions (Etat Algérien actionnaire à 100%).*
- *Président directeur général : M. Mohamed Loukal.*
- *Capital : 24,5 milliards de dinars.*
- *Siège social : 11, boulevard Amirouche-Alger, Algérie.*
- *Activité : production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services.*
- *Réseau d'agence : 86 agences (segmentées en agences corporatif, particuliers et universelles).*
- *Réseau de correspondants bancaires étrangers : 1500 correspondants.*

1.1.3 Mission de la banque extérieure d'Algérie

La BEA a pour objectif principal de faciliter et de développer les rapports économiques de l'Algérie avec d'autres pays dans le cadre de la planification nationale.

Faciliter l'activité et les investissements d'entreprises appartenant principalement au secteur industriel.

L'expérience particulièrement significative de la BEA dans le domaine du commerce extérieur lui donne la possibilité d'offrir deux services de qualité à sa clientèle :

- ✓ *Elle intervient par sa garantie ces accords de crédit auprès des correspondants étrangers (lignes de crédits, crédits liés, crédits documentaires) et par le financement des opérations d'import/export, afin de promouvoir les transactions commerciales avec les autres pays.*
- ✓ *Elle gère la dette extérieure de ces clients.*

La BEA contribue également à tout système ou institution d'assurance-crédit avec l'étranger dont elle peut assurer la gestion.

Elle peut mobiliser tous crédits, notamment de commerce extérieur, et il est dans sa possibilité également d'établir ou de gérer les magasins généraux ou d'effectuer des opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou en faveur du service social du personnel.

La BEA peut créer des agences ou filiales dans les sociétés destinées à promouvoir l'expansion du commerce Algérien et ce avec l'accord du ministère des finances, du plan et du ministère du commerce.

Enfin et dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toutes opérations bancaires intérieures compatibles avec son objet.

1.1.4 Objectifs de la BEA

Elle a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité des ressources financières au niveau des agents économiques pour une redistribution au profit du développement de l'économie par le biais des crédits en faveur des opérations des différents secteurs d'activité. Ses objectifs visent :

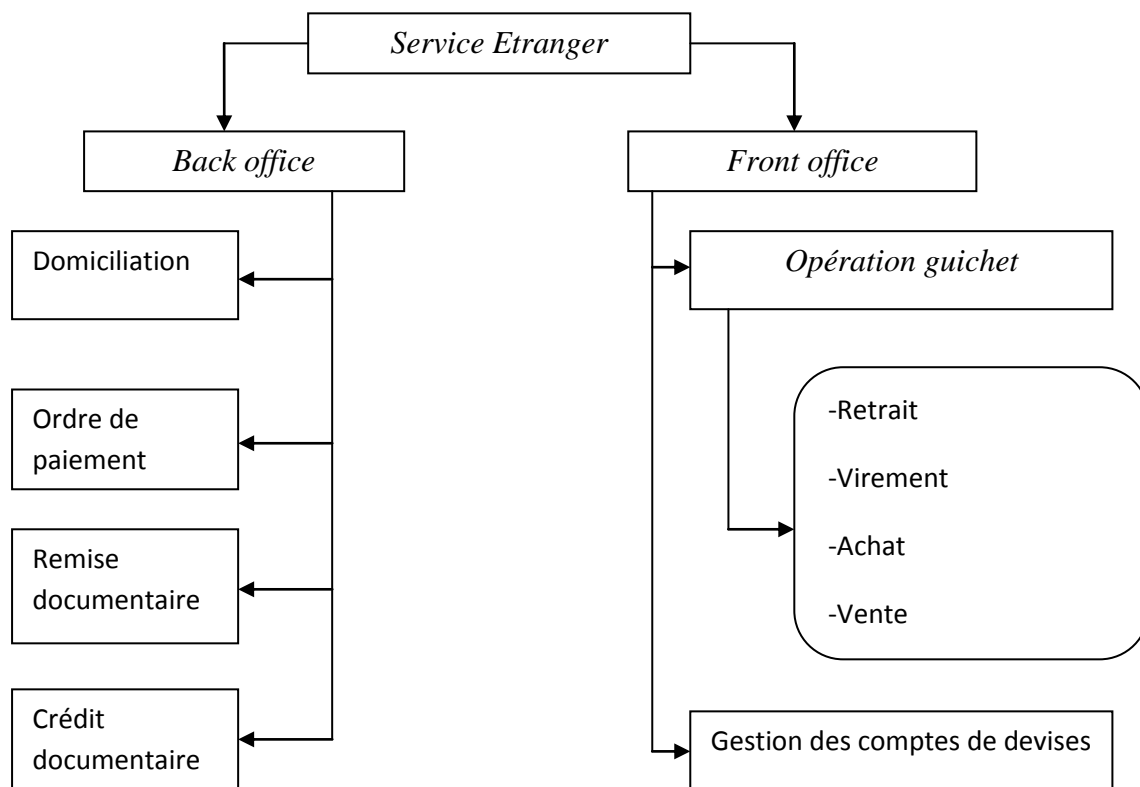
- L'amélioration de l'efficacité de la gestion et l'élargissement de la gamme de produits.*
- L'introduction des nouvelles techniques managerielles et marketing.*
- La gestion performante de ses ressources humaines.*
- Le redéploiement du réseau pour se rapprocher de la clientèle.*
- Une manière de maîtriser les risques en matière d'octroi et de gestion de crédits.*
- L'amélioration du système d'information.*

1.2 Présentation et organisation du service étranger au sein de la BEA agence n°34 Tizi-Ouzou

L'installation d'un service étranger est subordonnée à une autorisation de l'autorité monétaire.

Le service étranger occupe une place très importante au sein de l'agence. En effet, avec la libéralisation du commerce extérieur en Algérie, le commerce international ne cesse de prendre de l'ampleur, entraînant ainsi les banques commerciales dans un processus de développement, et ce afin de répondre aux besoins de leur clients qui sont de plus importants.

Au niveau de la BEA agence n°34 Tizi-Ouzou, l'organisation du service étranger peut être schématisée comme suit :



Source : Document interne à BEA

1.2.1 Section domiciliation

Cette section est chargée de la domiciliation des importations et exportations, d'élaboration et d'exploitation des statistiques, de l'apurement des dossiers de domiciliation et de déclaration, faites à la banque d'Algérie, des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées.

1.2.2 Section ordre de paiement (OPE, OPA)

Cette section est chargée des transferts et rapatriement libres et directs de la clientèle.

1.2.3 Section remise documentaire (à vue, par acceptation)

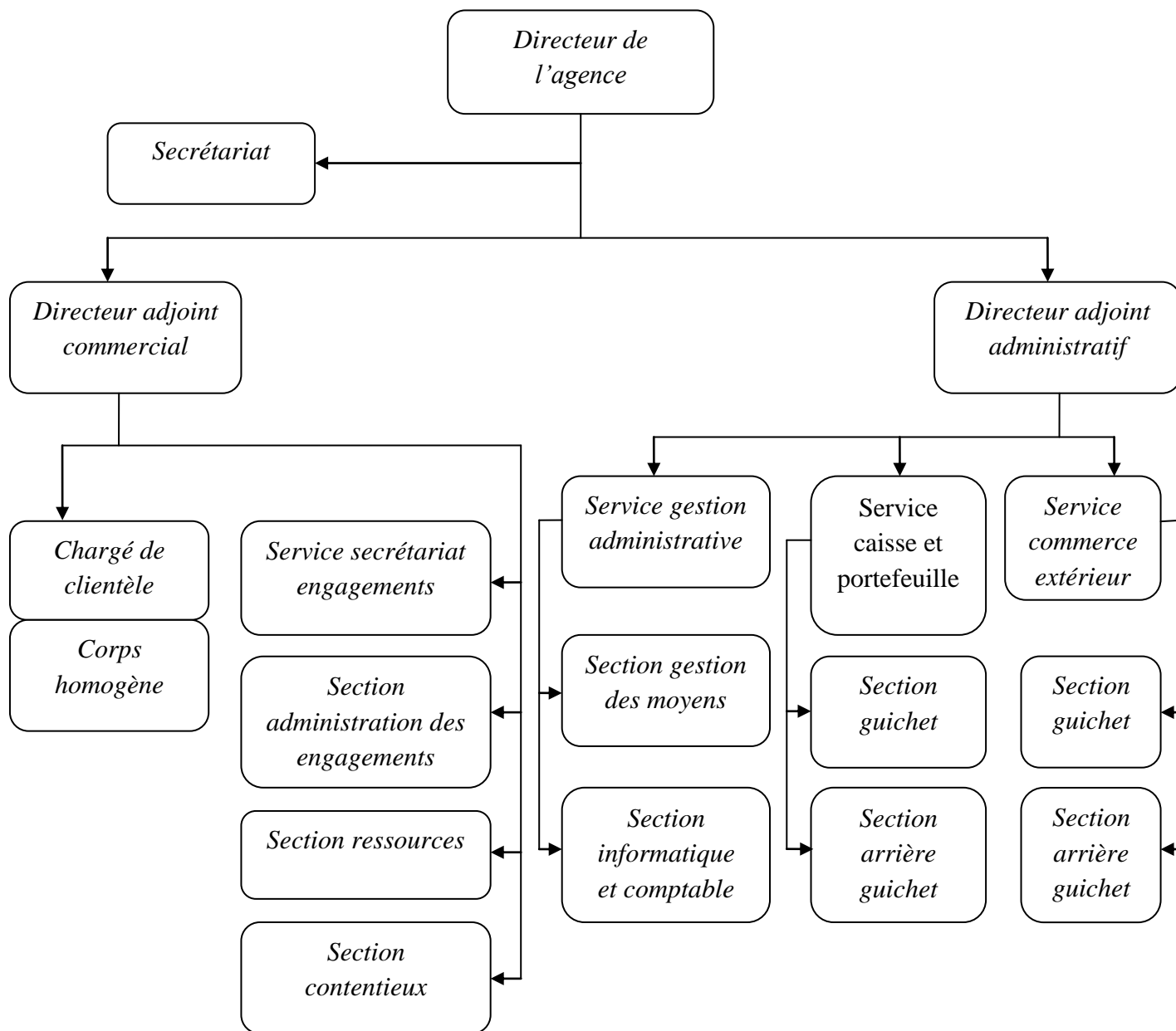
Elle est chargée de la gestion des remises documentaires, du contrôle et le suivi des échéances, ainsi que le suivie des rapatriements dans le cadre des remises documentaires à l'exportation.

1.2.4 Section guichet devises

Cette section est chargée de traiter des opérations de change, du suivi des comptes devises de la clientèle et l'encaissement des chèques et traveller chèques tirés sur l'étranger.

1.3 L'organisation de la banque BEA

L'organisation de la banque BEA peut être représentée schématiquement sous cet organigramme :



Source : document interne à la BEA

2 Section 2. Suivis d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA agence n°34 Tizi-Ouzou

Dans cette section, nous allons illustrer les différentes étapes que suit une opération de crédit documentaire et cela à travers le cas pratique que nous avons souhaité exercer au sein de la B.E.A (Agence de Tizi-Ouzou). Il s'agit d'une opération de crédit documentaire à l'importation sur la demande d'une entreprise importatrice algérienne auprès d'une société exportatrice étrangère.

2.1 Les intervenants dans l'opération du crédit documentaire

Comme il est indiqué dans le principe du crédit documentaire, le contrat commercial met en relation quatre intervenants :

- *L'acheteur ou l'entreprise importatrice*
- *La banque de l'importateur (banque émettrice) : B.E.A*
- *Le fournisseur ou l'entreprise exportatrice*
- *La banque de l'exportateur (banque notificatrice).*

2.2 Demande d'ouverture du crédit documentaire

Après conclusion d'un contrat d'importation entre l'importateur Algérien et un fournisseur étranger, l'importateur algérien se présente à sa banque muni de la facture pro-forma.

Il y a lieu de préciser que toute opération d'importation de biens, doit au préalable faire l'objet d'une domiciliation bancaire en attribuant un numéro de domiciliation avant de procéder à la mise en place du crédit documentaire y afférent.

Le client importateur est tenu donc au moment de se présenter à sa banque de produire les documents suivants :

- *Facture pro-forma*
- *Demande de domiciliation bancaire*
- *Engagement lorsqu'il s'agit d'une importation de matière pour fonctionnement d'industrie*
- *Demande d'ouverture de crédit documentaire*
- *Copie légalisée de la carte fiscale ou magnétique.*

Après vérification de tous ces documents, on procède à la domiciliation de la facture pro-forma.

2.2.1 Définition de la domiciliation

La domiciliation consiste à ouvrir 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 tels exigés par l'article n°07-01.

La domiciliation d'une opération commerciale consiste :

- *Pour l'importateur, à faire le choix d'une banque, avant la réalisation de l'opération auprès de laquelle il s'engage à effectuer l'ensemble des opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.*
- *Pour le banquier, à effectuer pour le compte de l'importateur les formalités prévues par la réglementation.*

2.2.2 Domiciliation des opérations « import »

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation de bien et/ou service payable par le début d'un compte en dinar ou par débit d'un compte en devise est obligatoire (art : 2-Reg n°91-12 du 14/08/1991).

L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliaire, le suivi et l'apurement est de ressort de ce même guichet (BA n°06-01 du 26/02/2001).

Sont dispensées de la domiciliation bancaire :

- *Les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentants diplomatiques et consulaires algériens à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finance*
- *Les importations dites sans paiement, réalisées par les agents diplomatiques, consulaires et assimilés ainsi que celles des représentants des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie*
- *Les importations / exportations de biens et services (d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100 000 DA en valeur FOB pour le bien)*
- *Les importations / exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie*
- *Les importations des marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif, sauf lorsqu'elles donnent lieu à un transfert.*

L'organisation qui doit opposer la mention « importation / exportation non domiciliée » est l'institution des douanes.

La domiciliation des opérations d'importation de services non reprise par l'instruction n°02-07 du 31 mai 2007, doit requérir au préalable l'accord de la banque d'Algérie.

2.2.3 La taxe de domiciliation bancaire

La taxe de domiciliation bancaire est exigible au titre des importations de biens et services, détaillée comme suit :

- *10 000 DA pour toute demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation lié à l'importation d'un bien destiné à la revente en l'état*

- 3% du montant de la facture pour toute prestation de service, ce paiement est exigible au moment du transfert (art.632 LFC2009)

Sont dispensés du paiement de la taxe :

- *Les factures relatives à l'utilisation du SWIFT*
- *Les règlements des frais de cotisations de visa international. Pour les prestations spécifiques, la direction générale des impôts (DGI) traitera ces opérations au cas par cas pour une dispense éventuelle*

2.2.4 Les documents exigibles à la domiciliation

Les documents pouvant servir de base à la domiciliation bancaire peuvent revêtir différentes formes telles que :

- *Le contrat commercial*
- *La facture pro-forma*
- *Le bon de commande*
- *La confirmation définitive d'achat*

L'échange de correspondance comportant toutes les indications nécessaires à l'identification des parties et de l'opération commerciale (art 32 reg 07-01).

Après vérification des documents déposés par le client pour s'assurer que ce dernier n'est pas interdit d'importation ou la nature de la marchandise n'est pas soumise à une autorisation, en attribuant un numéro d'immatriculation à l'opération qui est un numéro chronologique par rapport aux opérations de crédit documentaire effectuées par la BEA.

La domiciliation est enregistrée dans le répertoire spécial domiciliation CA 1110. Le numéro de la domiciliation comprend 21 chiffres et 3 lettres. (Voir le tableau page 24, 25 du chapitre 1).

Les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet de la banque.

2.3 La réalisation du crédit documentaire

Avant la mise en place du crédit documentaire, il y a une précaution à observer, c'est vérifier si le client a bien provisionné son compte ou non, car avant toute mise en place d'un crédit documentaire, le compte du client doit être provisionné du montant en dinar de la valeur des marchandises plus 10%. Une fois que toutes les conditions sont réunies, on procède à la mise en place du crédit documentaire.

L'opération au niveau de l'agence est faite sur un masque informatisé sur lequel sont reprises toutes les données concernant :

- *Le type du crédit documentaire*
- *Le nom du client importateur (son numéro de compte)*

- *Le nom du fournisseur étranger (son adresse)*
- *Le nom de la banque du fournisseur étranger*
- *La date de la validité du crédit documentaire*
- *La date de présentation des documents par le fournisseur*
- *La date d'embarquement (ou aéroport si par voie aérienne)*
- *Expédition partielle (autorisée ou interdite)*
- *Transbordement (autorisé ou interdit)*
- *Désignation des marchandises*
- *Désignation des documents d'expédition*

Après avoir saisi le crédit documentaire sur le système informatisé, après vérification et validation, le crédit documentaire sera transmis par système à notre direction des opérations de l'étranger (DOE). Cette dernière après vérification à leur niveau, on procède à la transmission du crédit documentaire à l'étranger (à la banque du fournisseur, ou une autre banque choisie).

Lorsque le crédit documentaire est mis en place auprès de la banque du fournisseur, on conserve le dossier à notre niveau en attente de réalisation.

Entre le moment de la mise en place du crédit documentaire et celui de sa réalisation, il y a toujours des points qui peuvent être modifiés à tout moment. Le préposé au crédit documentaire doit s'attendre toujours à des modifications.

A la réception du crédit documentaire par le fournisseur étranger par l'intermédiaire de sa banque et notamment son acceptation, celui-ci doit préparer la marchandise et l'expédier. Puis il dépose les documents d'expédition auprès de sa banque, celle-ci les transmet après vérification à notre banque par courrier express.

A la réception de ces documents par notre banque, on procède à la vérification de ces derniers s'ils sont conformes aux conditions du crédit, on les remet au client en lui domiciliant la facture définitive, et en lui endossant le connaissement si la marchandise est transportée par voie maritime. Si elle est transportée par voie aérienne, on lui remet la LTA (Lettre de Transport Aérien) avec un bon de cession bancaire (BCB) lui permettant de dédouaner sa marchandise.

Dans le cas où les documents ne sont pas conformes aux conditions du crédit documentaire, on fait appel à notre client (importateur), si celui-ci a accepté les documents avec réserve, on lui remet ces documents contre la signature par ce dernier d'une levée de réserve comme preuve qu'il a accepté les documents.

Dans le cas contraire, où les documents ne sont pas acceptés par le donneur d'ordre, ces derniers doivent être retournés à la banque du fournisseur dans un délai de (5) jours bancables. Passé ce délai, les documents seront automatiquement à la charge de notre banque (art 14 desRUU).

2.4 Règlement du crédit documentaire

Lorsque les documents sont jugés conformes par la banque émettrice, le règlement se fait automatiquement par notre (DOE). Pour ce qui est des documents avec irrégularités, c'est l'agence qui a émis le crédit documentaire qui doit autoriser le paiement avec l'accord du donneur d'ordre après avoir accepté les documents, l'agence adresse un « message SWIFT MT 752 » à la (DOE) leur demandant d'effectuer le paiement en faveur du bénéficiaire (fournisseur).

La (DOE) doit nous aviser pour chaque règlement effectué par (MSG SWIFT MT 754), à la réception de ce message ainsi que l'avis justifiant le débit au compte du client (importateur), nous considérons notre dossier comme étant soldé.

Conclusion

D'après ce cas pratique, nous avons constaté qu'il y a une perfection dans les procédures administratives relative à l'opération du crédit documentaire. Cela nous a permis d'apprendre davantage sur la banque et ses services. Le recueil d'informations nous a permis de mieux connaître le crédit documentaire et son circuit d'opération pour l'acheminement des documents ainsi que les règlements et les différents intervenants mis en jeu dans cette opération.

Conclusion générale

L'augmentation des échanges internationaux nécessite l'établissement de nombreuses formalités parfois assez complexes, pour but de préserver les intérêts de différentes parties impliquées.

Les relations bilatérales (acheteur-vendeur), sont devenues multilatérales (fabricants « producteurs », consommateurs « acheteurs », commerçants « vendeurs », banques, assurances, transports, douanes...). Les transactions commerciales n'ont arrêté de s'accroître et cela à cause des nouveaux instruments financiers et monétaires de même que des techniques de paiement et de financement employées dans le commerce international. Le choix de ses techniques se fait en fonction de la nature des transactions et la confiance mutuelle que s'accordent les contractants.

Le financement de CE en général et les importations en particulier est une nécessité pour couvrir les besoins d'approvisionnement du marché national, alors que c'est difficile d'imaginer une économie fermée sans contact avec l'extérieur. De ce fait, l'ouverture croissante des économies aux échanges extérieurs entraîne de nouvelles contraintes et de nouvelles relations entre le pays. Pour permettre la libre circulation des biens et services entre les pays il est mis en place les moyen et technique de paiement adéquat qui facilitent cette dernière.

Tout au long de notre travail de recherche nous avons pu explorer une vaste partie de domaine extérieur en examinant plus attentivement le crédit documentaire comme une technique de paiement à l'international.

Nous avons d'abord précisé que le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans différents pays voir même des continents distincts, et que le point de départ pour une bonne conduite d'une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. Et pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord les contractants se réfèrent aux termes du CI (incoterms) créé par la chambre de commerce internationale CCI.

Les opérations de commerce extérieur requièrent l'intervention des banques et par la présente étude nous avons essayé de comprendre le financement extérieur par les banques qui ne manquent d'être menacés par les risques qui peuvent découler et pour réduire ces risques que ce soit pour l'exportateur ou pour l'importateur des garanties adaptées à chaque risque ont été mises en place pour les éloigner.

Après notre étude sur le Credoc on peut répondre aux hypothèses posées dans l'introduction générale assurément que le crédit documentaire est la technique la plus pratiquée dans le CE car elle contient des fortes garanties pour les deux parties dans le paiement de la marchandise et sa qualité.

Liste des tableaux

Tableaux 1/2/3/4 : présentation des incoterms selon le mode de transport

- *Tableau 1. Transport aérien* 19
- *Tableau 2. Transport maritime* 19-20
- *Tableau 3. Transport terrestre* 20
- *Tableau 4. Tout mode de transport* 21

Tableau 5. Répartition des frais de logistique des incoterms 22

Tableau 6. Matricule de domiciliation 24-25

Liste des schémas

<i>Schémas 1. Fonctionnement du SWIFT</i>	33
<i>Schéma 2. Utilisation du billet à ordre</i>	34
<i>Schéma 3. Déroulement d'un transfert libre</i>	35
<i>Schéma 4. Fonctionnement du contre remboursement</i>	36
<i>Schéma 5. Déroulement d'une opération de factoring</i>	38
<i>Schéma 6. Déroulement de la SBLC</i>	42
<i>Schéma 7. Déroulement de crédit documentaire</i>	50-51
<i>Schéma 8. L'organisation du service étranger de la BEA agence n° 34 Tizi-Ouzou</i>	58
<i>Schéma 9. L'organigramme de la BEA</i>	69

Bibliographie

- ✚ *Similarités et distinctions entre la fraude du bénéficiaire d'un crédit documentaire et celle du bénéficiaire d'une garantie de bonne exécution* » de Claude Gilbert, 1987, 17 Rue, D.U.S, P 585.
- ✚ A.Beitone et autres, « dictionnaire des sciences économiques » 2^{ème} édition, P 60
- ✚ M.Rainelle, « le commerce international » collection repère, édition la découverte, 2003, P 262
- ✚ K.Oubelaid, S.Ouazene, « l'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master, université de Bejaïa, 2015, P 45
- ✚ <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-exterieur.html>, le dico du CI
- ✚ <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/importation.html>, le dico du CI
- ✚ <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/e.html>, le dico du CI
- ✚ S.Chauvier, « le contrat international », édition Vuibert, Paris, 2007, P 5
- ✚ <http://junto.fr/blog/offre-commerciale/>
- ✚ S.Bouchatal, « le CI, paiement, financement et risques y afférant » mémoire DESB, école supérieure des banques, Alger, 2003, P 8
- ✚ A.Amloukkas, F.Gueddoudj et K.Zelouche, « Credoc, comme seul instrument de paiement en Algérie mémoire de master. HEC, Alger, 2011, P8
- ✚ S.Heddad, « le Credoc », édition pages blues, Alger, 2011, P 19
- ✚ Rollane Bernet, (luc), « principes de techniques bancaires », DUNOD, 25^{ème} édition, Paris, 2008, P 355
- ✚ V.MEYER, C.ROLIN, «Techniques du commerce international», Edition Marie-Odile Morin, France, 2000, P 68.
- ✚ Mémoire de fin d'étude de R.M et S.Y « Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international cas ENIEM Tizi-Ouzou», promo 2016/2017, P 13/14
- ✚ Incoterms 2010 : les règles de l'ICC pour l'utilisation des termes de commerce nationaux et internationaux. Version bilingue anglais-français
- ✚ GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, «Le petit export», Edition DUNOD, Paris, 2009, P 6
- ✚ <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterm-2010>
- ✚ GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, «Gestion des opérations import-export», Edition DUNOND, Paris, 2008, P 10
- ✚ <https://www.douane.gouv.fr/les-nouvelles-regles-incotermsr-2020-et-la-valeur-en-douane>
- ✚ J. BELOTTI,« Transport international des marchandises », Edition VUIBERT, Paris,2002, P 77
- ✚ http://banque.org/Domiciliation_bancaire.

- ✚ *Mémoire de fin d'étude de B.F et M.M « le financement du commerce extérieur : étude comparative entre le Credoc et la Rem doc, cas de BDL 153 d'Akbou », promo 2017/2018, P 4*
- ✚ *NAJI-I, « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris 2005, P 262*
- ✚ *NAJI-I. op.cit.*
- ✚ *BEGUIN.J.M. BERNADO.A « l'essentiel des techniques bancaire », édition groupe eyrolles, 2008, Paris, P 58*
- ✚ *LE GRAND. G-Martini.H « management des opérations du commerce international », édition Dunod, Paris, 2005, P 136*
- ✚ *COMBES-LEBOURGA.A « management des opérations du commerce international », édition ESKA, Paris, P 206*
- ✚ *Moussa Lahlouh, le crédit documentaire, édition ENAG, Alger, Année 1999, P 19*
- ✚ *SERVEGNY.A, BENOIT.M et ZELENKO.I « le risque de crédit » édition Dunod 2001*
- ✚ *Didier.pierro monod « moyens et techniques de paiement international» édition ESKA, P 55, 56, 58*
- ✚ <http://statut.societegeneral.fr>
- ✚ *Cours de Mr HAROUCHE.M, module« techniques de financement du CI »année 2020/2021*
- ✚ *Cours de Mr GUENDOOUZI.B, module « politique et gestion de risque de change »année 2021/2022*

Liste des abréviations

- ✚ *REMDOC : remise documentaire*
- ✚ *CREDOC : crédit documentaire*
- ✚ *DCE : direction de la banque*
- ✚ *SWIFT : society of worldwide interbank financial telecommunication*
- ✚ *TELEX: telegraphy transfer*
- ✚ *Import: importation*
- ✚ *Export: exportation*
- ✚ *CI: commerce international*
- ✚ *CE: commerce extérieur*
- ✚ *BEA: banque extérieur d'Algérie*
- ✚ *Incoterms: les termes du CI*
- ✚ *M/ses: marchandises*
- ✚ *SBLC: letter de crédit stand-by*
- ✚ *CCI : chambre du commerce international*
- ✚ *RUU : règles et usances uniformes*
- ✚ *DOE : direction des opérations de l'étranger*

Les annexes

Table des matières

Sommaire	1
Remerciements	Erreur ! Signet non défini.
Dédicaces.....	Erreur ! Signet non défini.
Dédicaces.....	Erreur ! Signet non défini.
Introduction générale.....	3
Chapitre I. Commerce international : éléments et techniques utilisées	6
Introduction.....	6
1 <i>Section 1. Définition, contrats et documents de commerce international</i>	6
1.1 <i>Définition du commerce international</i>	6
1.2 <i>Contrats et documents du commerce international</i>	6
1.2.1 <i>Le commerce extérieur</i>	6
1.2.1.1 <i>Importation</i>	6
1.2.1.2 <i>Exportation</i>	7
1.2.2 <i>Le contrat de commerce international</i>	7
1.2.2.1 <i>Définition du contrat commerce international</i>	7
1.2.2.2 <i>L'offre commerciale</i>	7
1.2.2.3 <i>Effets du contrat de commerce international</i>	7
1.2.2.4 <i>Obligations des parties</i>	7
1.2.2.5 <i>Transferts de propriétés et de risques</i>	7
1.2.2.5.1 <i>Transfert de propriété</i>	7
1.2.2.5.2 <i>Transfert de risques</i>	8
1.2.2.6 <i>Les clauses de contrat de vente international</i>	8
1.2.2.6.1 <i>Clauses générales</i>	8
1.2.2.6.2 <i>Clauses techniques et commerciales</i>	8
1.2.2.6.3 <i>Clauses financières</i>	8
1.2.2.6.4 <i>Clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)</i>	8
1.2.2.6.5 <i>Clauses de forces majeures</i>	9
1.2.2.6.6 <i>Clause de résiliation</i>	9
1.2.3 <i>Les documents du commerce extérieur</i>	9
1.2.3.1 <i>Documents de prix</i>	9
1.2.3.1.1 <i>La facture pro-forma</i>	9
1.2.3.1.2 <i>La facture commerciale « définitive »</i>	9

1.2.3.1.3	<i>La facture douanière</i>	9
1.2.3.1.4	<i>La facture consulaire</i>	10
1.2.3.2	Les documents d'assurance	10
1.2.3.2.1	<i>La police d'assurance</i>	10
1.2.3.2.2	<i>Le certificat d'assurance</i>	10
1.2.3.2.3	<i>L'avenant</i>	10
1.2.3.3	Autres documents	10
1.2.3.3.1	<i>Les documents douaniers</i>	11
1.2.3.3.2	<i>Le certificat d'origine</i>	11
1.2.3.3.3	<i>Le certificat de provenance</i>	11
1.2.3.3.4	<i>Le certificat sanitaire</i>	11
1.2.3.3.5	<i>Le certificat phytosanitaire</i>	11
1.2.3.3.6	<i>Les listes de colisage et de poids</i>	11
1.2.3.3.7	<i>Le certificat d'analyse ou de qualité</i>	11
2	<i>Section 2. Les incoterms</i>	11
2.1	<i>Définition</i>	12
2.2	<i>Le rôle des incoterms</i>	12
2.3	<i>Choix des incoterms</i>	12
2.4	<i>Structure (typologie) des incoterms</i>	13
2.5	<i>Présentation des incoterms</i>	14
2.6	<i>Limites des incoterms</i>	18
2.7	<i>Répartition des frais de logistique</i>	18
3	<i>Section 3. La domiciliation bancaire</i>	19
3.1	<i>La domiciliation des importations</i>	19
3.1.1	<i>Conditions préalables à la domiciliation</i>	19
3.1.2	<i>Procédures de domiciliation</i>	20
3.1.2.1	<i>Ouverture du dossier de domiciliation</i>	20
3.1.2.2	<i>Gestion et suivi du dossier</i>	21
3.1.2.3	<i>Apurement de la domiciliation</i>	21
3.2	<i>Domiciliation des exportations</i>	22
3.2.1	<i>Traitement de l'opération</i>	22
3.2.2	<i>Gestion du dossier de domiciliation</i>	22
3.2.3	<i>Apurement du dossier</i>	22
3.3	<i>Les dispensés de la domiciliation bancaire</i>	23

4	<i>Section 4. Transport et logistique transitaire</i>	23
4.1	<i>Le connaissement maritime (bill of lading)</i>	23
4.2	<i>La lettre de transport aérien (airway bill)</i>	24
4.3	<i>Lettre de transport routier (LTR)</i>	24
4.4	<i>Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI)</i>	24
4.5	<i>Le récépissé postal (bulletin d'expédition)</i>	24
4.6	<i>Document de transport combiné FIATA (multimodal)</i>	24
	Conclusion	25
	Chapitre II. Présentation des techniques de paiement et de financement du commerce international ..	27
	Introduction.....	27
1	<i>Section 1. Les moyens de paiement</i>	27
1.1	<i>Le chèque</i>	27
1.1.1	<i>Les intervenants de chèque</i>	27
1.1.2	<i>Les types de chèques</i>	28
1.1.3	<i>Les avantages et les inconvénients</i>	28
1.2	<i>Le virement</i>	28
1.2.1	<i>Les types de virement</i>	28
1.2.2	<i>Avantages et inconvénients de virement</i>	28
1.3	<i>Les effets du commerce</i>	29
1.3.1	<i>La lettre de change</i>	29
1.3.1.1	<i>Les intervenants de la lettre de change</i>	29
1.3.1.2	<i>Les avantages et les inconvénients</i>	29
1.3.2	<i>Le billet à ordre</i>	30
1.3.2.1	<i>Définition</i>	30
1.3.2.2	<i>Les avantages et les inconvénients :</i>	30
2	<i>Section 2. Les techniques de financement du commerce international</i>	30
2.1	<i>Les techniques de financement non documentaire</i>	31
2.1.1	<i>Les techniques de paiement à court terme</i>	31
2.1.1.1	<i>L'encaissement simple (transfert libre)</i>	31
2.1.1.2	<i>Le Contre Remboursement :</i>	31
2.1.1.3	<i>Les crédits de préfinancement</i>	32
2.1.1.4	<i>Financement à court terme de l'opération commerciale</i>	32
2.1.2	<i>Les techniques de financement à moyen et à long terme</i>	33
2.1.2.1	<i>Le crédit fournisseur</i>	33

2.1.2.2	Le crédit acheteur	34
2.1.2.3	Le Forfaitage ou forfaiting	34
2.1.2.4	La confirmation de la commande	34
2.1.2.5	Le crédit-bail international (le leasing)	34
2.2	<i>Les techniques documentaires</i>	35
2.2.1	<i>La remise documentaire</i>	35
2.2.1.1	Intervenants de la remise documentaire	35
2.2.1.2	Les étapes de déroulement de la remise documentaire.....	35
2.2.1.3	Les formes de réalisation de la remise documentaire.....	36
2.2.1.4	Avantages et inconvénients de la remise documentaire	37
2.2.2	<i>La lettre de crédit stand-by (SBLC)</i>	37
2.2.2.1	Définition.....	37
2.2.2.2	Forme de la lettre de change stand-by	37
2.2.2.3	Avantages et inconvénients	37
2.2.2.4	Déroulement de la SBLC.....	38
2.2.3	<i>Crédits documentaire</i>	38
3	<i>Section 3. Les risques et les garanties dans le commerce extérieur</i>	38
3.1	<i>Les risques du commerce extérieurs</i>	39
3.1.1	<i>Le risque commercial</i>	39
3.1.2	<i>Le risque d'interruption de marché</i>	39
3.1.3	<i>Risque économique</i>	39
3.1.4	<i>Risque politique : appelé également risque pays</i>	40
3.1.5	<i>Risque d'insolvabilité</i>	40
3.1.6	<i>Risque de change</i>	40
3.2	<i>Les garanties internationales</i>	40
3.2.1	<i>Définition</i>	40
3.2.2	<i>Les sortes de garanties</i>	40
3.2.2.1	La garantie de soumission (bid-bond)	40
3.2.2.2	La garantie de restitution d'avance	41
3.2.2.3	La garantie de bonne exécution	41
3.2.2.4	La garantie de retenue de garantie.....	41
3.2.2.5	La lettre de garantie	41
4	<i>Section 4. Le crédit documentaire</i>	42
4.1	<i>Définition</i>	42

4.2	<i>Les intervenants de crédit documentaire</i>	42
4.2.1	<i>Le donneur d'ordre (en anglais : applicant)</i>	42
4.2.2	<i>Banque émettrice</i>	43
4.2.3	<i>La banque notificatrice</i>	43
4.2.4	<i>Le bénéficiaire</i>	43
4.2.5	<i>La banque négociatrice</i>	43
4.3	<i>Le rôle de crédit documentaire</i>	43
4.3.1	<i>Moyen de transaction</i>	43
4.3.2	<i>Éléments de confort et de sécurité</i>	43
4.3.3	<i>Instrument de règlement</i>	43
4.4	<i>Les types de crédit documentaire</i>	43
4.4.1	<i>Selon le critère de sécurité</i>	43
4.4.1.1	<i>Le crédit documentaire révocable</i>	44
4.4.1.2	<i>Le crédit documentaire irrévocable</i>	44
4.4.1.3	<i>Le crédit documentaire irrévocable et confirmé</i>	44
4.4.2	<i>Selon le critère de réalisation</i>	44
4.4.2.1	<i>Le crédit réalisable par paiement à vue</i>	44
4.4.2.2	<i>Le crédit réalisable par acceptation</i>	45
4.4.2.3	<i>Le crédit par paiement différé</i>	45
4.4.2.4	<i>Le crédit documentaire par négociation des tirages</i>	45
4.4.3	<i>Selon le critère de financement (les critères documentaire spéciaux)</i>	45
4.4.3.1	<i>Crédit documentaire transférable</i>	45
4.4.3.2	<i>Crédit documentaire adossé « back to back »</i>	45
4.4.3.3	<i>Crédit documentaire clause rouge (red clause)</i>	46
4.4.3.4	<i>Le crédit documentaire revolving / renouvelable</i>	46
4.4.3.5	<i>Le crédit documentaire refinancé</i>	46
4.5	<i>Déroulement de crédit documentaire</i>	46
4.6	<i>Les risques du crédit documentaire</i>	48
4.7	<i>Avantages et inconvénients de crédit documentaire</i>	48
	<i>Conclusion</i>	49
	<i>Chapitre III. Exécution d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA</i> <i>agence N°34 Tizi-Ouzou.</i>	51
	<i>Introduction</i>	51
1	<i>Section 1. Présentation générale de la BEA</i>	51

1.1	<i>Historique et présentation de la banque BEA</i>	51
1.1.1	<i>Historique</i>	51
1.1.2	<i>Présentation succincte de la banque extérieure d'Algérie</i>	52
1.1.3	<i>Mission de la banque extérieure d'Algérie</i>	52
1.1.4	<i>Objectifs de la BEA</i>	53
1.2	<i>Présentation et organisation du service étranger au sein de la BEA agence n°34 Tizi-Ouzou</i> 53	
1.2.1	<i>Section domiciliation</i>	54
1.2.2	<i>Section ordre de paiement (OPE, OPA)</i>	54
1.2.3	<i>Section remise documentaire (à vue, par acceptation)</i>	54
1.2.4	<i>Section guichet devises</i>	54
1.3	<i>L'organisation de la banque BEA</i>	55
2	<i>Section 2. Suivis d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA</i> <i>agence n°34 Tizi-Ouzou</i>	56
2.1	<i>Les intervenants dans l'opération du crédit documentaire</i>	56
2.2	<i>Demande d'ouverture du crédit documentaire</i>	56
2.2.1	<i>Définition de la domiciliation</i>	56
2.2.2	<i>Domiciliation des opérations « import »</i>	57
2.2.3	<i>La taxe de domiciliation bancaire</i>	57
2.2.4	<i>Les documents exigibles à la domiciliation</i>	58
2.3	<i>La réalisation du crédit documentaire</i>	58
2.4	<i>Règlement du crédit documentaire</i>	60
	Conclusion	60
	Conclusion générale	61
	Liste des tableaux.....	62
	Liste des schémas	63
	Bibliographie.....	64
	Liste des abréviations	66
	Les annexes	67
	Table des matières	68

Demande de Domiciliation Bancaire

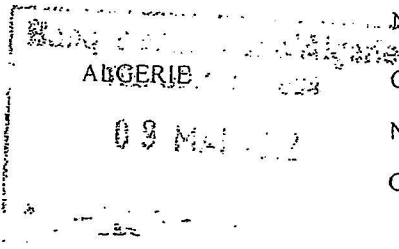
Type de la domiciliation : IMPORTATION

Nom ou Raison Sociale :

Nom du Gérant :

EMAIL :

Adresse :



Numéro de la domiciliation :

Capital Social :

N° téléphone :

Compte Bancaire :

TIZI-OUZOU

Messieurs, Mesdames,

Conformément aux dispositions réglementaire en vigueur, notamment celles édictées par le Règlement du 07/01 DU 03/02/2007, relatif aux règles applicables de transactions courantes avec l'étranger, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de l'opération cités-ci après :

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : Etudes du Marché des transformateurs de grande puissance

Origine de la Marchandise ✓

Facture Proforma N°: 2022/Q1/126

Date de Facture°: 2

Finalité Economique: PRESTATION DE SERVICE ✓

Fournisseur (Non de la Société Etrangère) :

Adresse du Fournisseur :

Téléphone du Fournisseur :

Montant : 0000003200.00

Type Devise: USD ✓

Code Douanier / Nature Exacte du Service : Service

Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE ✓

Incoterm : PAS DE INCOT ✓

N° du Registre de Commerce

N° Licence d'importation :

REF Agrément d'exercice d'activité:

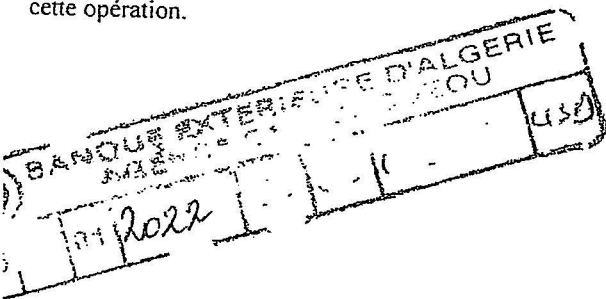
N° D'identification Fiscale(NIF) :

N° D'identification Statistique (NIN):

Adresse du Bureau de rattachement des impots : INSPECTION ET RECETTE DES IMPOTS D'AZAZGA TIZI-OUZOU

Aussi, Nous nous dégageons la Banque Extérieure d'Algérie de toute responsabilité pouvant résulter de la non réalisation de cette opération.

Signature Vérifiée



Nom, Cachet et Signature du gérant :

Directeur Général



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

Medames, Messieurs :

Nous vous prions de bien vouloir vous présenter à nos guichets le : **21/04/2022 à 10:00** munis des documents suivants:

- La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseignée et signée par le client importateur ou le gérant dument mandaté.
- La facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007.
- L'attestation fiscale et parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinés à la revente en l'état , délivrée par les services du Ministère du Commerce .
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état.délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.
- L'autorisation ou visa technique délivré par les Ministeres concernés pour l'importation de certains produits réglementés.
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la tax de 3% pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente.
- Le bilan et le tableau des comptes de resultats de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal).
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation: une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état.

Siège Social:11 Boulevard Colonel Amirouche- Alger

BP 323 Alger Gare - R.C.0011452 B 00

Spa au Capital de 230 000 000 000 DA

BEA

La Banque à la Hauteur de

Vos Aspirations.



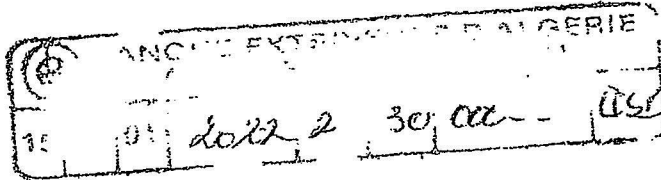
FACTURE PROFORMA

GST No:
CIN:
Contact no:

Facture No: 2022/Q1/126
Date de Facture: 24 Mars 2022
Modalités de paiement : Lettre de crédit
après réception des documents ci-dessous
par Banque BEA Agence de Tizi-Ouzou :
1. 06 Factures Originales
2. 03 Rapports originaux
3. 04 attestation originale de
service fait, signée par les deux
parties en français et en anglais

Facturé à:

Algérie
Mobile
Tél N°:
Registre de commerce
NIF N°:



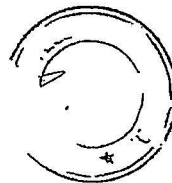
Détail du Rapport	Prix (USD)
Titre du Rapport : Marché des transformateurs de puissance pour les pays sélectionnés Délai de livraison : 6-8 Jours Ouvrables	3200 USD
Impôts applicables	N/A
Prix Final	3200 USD

(Montant en lettres — Trois Mille Deux Cents Dollars US)

Instructions de virement bancaire

Pour le paiement en Dollars US Uniquement

Nom du Bénéficiaire:
Compte N°:
Nom de la
SWIFT Code:
Agence:



03422C

9 Mai

2022 a 12:04

Le:

N° compte :
Agence: 00034 TIZI-OUZOU
Devise: DZD DINAR ALGERIEN
Type: 001 DOM IMPORT (DI)
Guichetier ..: B898

.....
AZAZGA
ALGERIE

REF. AUTORITE ..:
Echeance: 09/05/2023
Apurement:
Terme de vente : FREE ON BOARD
Code douanier ..: 0000000000 PRESTATIONS DE SERVICES

Correspondant ..: -

Pays de provenanc: 212 INDE

Montant marchandise: 3.200,00 USD
Montant affretement: 0,00 USD
Montant Total: 3.200,00 USD Tx change: 145,7466000

COMMISSION DOMIC: 3.000,00 DZD
Taxe: 570,00 DZD
Nous debiterons votre compte No 034220
selon vos instructions du 09/05/2022 de
Date de valeur : 08/05/2022

Solde:
Disponble ...: 0,00 au
Autorisation :
Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 900

le 09/05/2022
3570,00 DZD

CREDOC

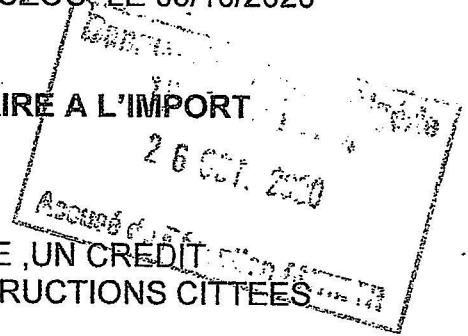
ANNEXE-1-
(D.R NR 22/83)

NOM ET ADRESSE :

TIZI OUZOU, LE 05/10/2020

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORT

NOUS VOUS PRIONS D'EMETTRE POUR NOTRE COMPTE, UN CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE CONFORMEME AUX INSTRUCTIONS CITTEES CI-APRES



PAR LE DEBIT DE NOTRE COMPTE : N°

CONFIRME

L'ORDONNATEUR :

BENEFICIAIRE :

BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE
Agence : 034 Tizi ouzou

BANQUE DU BENEFICIAIRE :

MIZUHO BANK LTD-PARIS
BRANCH

Whashington Plaza-40 rue de
Whashington-75408 paris cedex08

RIB IBAN :

MHCBFRPP

BIC :

MONTANT DE LA FACTURE :

7,014.00 €

PAIEMENT : PAYABLE 100 % A LA
COMMANDE PAR CREDOC

A VUE

NOM ET ADRESSE :

TIZI OUZOU, LE 05/10/2020

CONDITIONS DE VENTE :

CPT ALGER (INCOTERM 2010)

DOCUMENTS EXIGES /

- ✓ • Original facture commercial définitive en quatre (04) exemplaire signés et cachetés, détaillés, reprenant clairement chaque position (désignations, quantités, prix unitaires et prix total).
- ✓ • Arrêtés en chiffres et en lettres et faisant ressortir en détail les informations commerciales et fiscales relatives au vendeur et à l'acheteur.
- 13 802 ✓ • Original pour la lettre de transport aérien LTA banque extérieure d'Algérie .
- X • Original liste de colisage en trois (03) exemplaires signés et cachetés.
- X • Original du certificat d'origine établi et visé par la chambre de commerce du bénéficiaire, précisant le pays d'origine de la marchandise.
- ✓ • Original EUR1 rempli à la machine et visé par les services des douanes.
- X • Un(01) original du certificat de conformité des marchandises.
 - Un (01) original du certificat de contrôle qualité établi par un neutre agréé
 - original EXA visé par l'autorité concernée..

ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR DHL A L'ASRESSE DU DONNEUR D'ORDRE

- ↑ • Original facture commercial en deux(02) exemplaire signés et cachetés, détaillés, reprenant clairement chaque position(désignations, quantités, prix unitaire et prix totale),arrêté en chiffres et en lettre et faisant ressortir en détail les informations commerciales et fiscale relative au vendeur et à l'acheteur.
- 9 • Original pour la lettre de transport aérien LTA banque extérieure d'Algérie.
- 9 • Original liste de colisage en deux(02) exemplaires signés et cachetés.
- 9 • Un(01) original du certificat d'origine établi et visé par la chambre de commerce du bénéficiaire, précisant le pays d'origine de la marchandises.
- 9 • Un(01) original du certificat de conformité des marchandises livrées selon modèle.
- X • Copie EUR1 rempli et visé par les services des douanes.
 - Copie EXA visé par l'autorité concernée

FRAIS ET COMMISSIONS/

- EN ALGERIE
- HORS ALGERIE
- FRAIS DE CONFIRMATION

DONNEUR D'ORDRE

BENEFICIAIRE

BENEFICIAIRE

NOM ET ADRESSE :

TIZI OUZOU, LE 05/10/2020

DATE DE VALIDITE : 15 Décembre
2020

EXPEDITION PARTIELLE ;
 N/AUTORISE

DATE LIMITE DE L'EXPEDITION : 24
Novembre 2020

TRANSBORDEMENT

N/AUTORISE

DESTINATION FINALE : AEROPORT
HOUARI BOUMEDIENE ALGER
ALGERIE

LIEU DE L'EXPEDITION : AEROPORT
ROISSY CDG PARIS FRANCE

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE

EXEPDITION DE LA PIECE DE RECHANGE POUR ROBOT FANUC

1. .A98L-0040-0174#16KG Grease VIGO RE No.0 16kg
2. A06B-2268-B605 Servo MOTOR pour robot Fanuc ais 30/4000-B
3. .A06B-2235-B605 Servo MOTOR pour robot Fanuc aiS 8/4000-B incluant 2 kits fusibles A05B-2600-K001

ET ADRESSE :

TIZI OUZOU, LE 05/10/2020

CONDITIONS GENERALES

De convention expresse, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

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

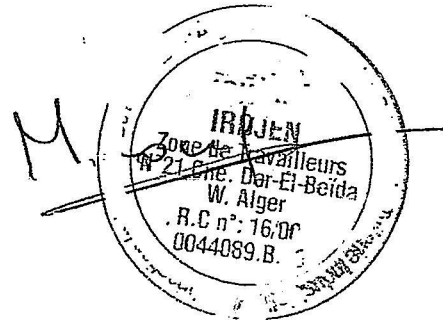
Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à Alger, déduction faite de provision versée, plus votre commission et frais accessoires et ce quelle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Nous nous engageons, si l'assurance est signée par nous, à vous remettre un avenant à votre profit aussitôt que nous connaissons de manière certaine l'embarquement.

Cette opération est soumise aux règles et usages uniformes relatifs au crédit documentaire, approuvées par la chambre de commerce internationale et actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les règles et usages uniformes.

Signature et Cachet du Client

Cpt N°
Signature Vérifiée <i>AD</i>
Position <i>M</i>
Bon à Exécuter <i>/</i>



3404461618-11

28 Octobre 2020 a 14:41

Agence N° compte : 00034 TIZI-OUZOU
Devise : DZD DINAR ALGERIEN

Le :

Type : 001 CREDOC A VUE TOTAL PRO
Guichetier : B898

ALGERIE
Casier No 0

Beneficiaire : FANUC FRANCE
Correspondant : 2501K-00010 MIZUHO CORPORATE BANK LTD. PARIS BR

WASHINGTON PLAZA
40 RUE WASHINGTON

Compte :
Montant : 7.014,00 EUR Tx change : 152,2809000
Soit : 1.068.098,23 DZD

CIONS OUVERTURE: 3.000,00 DZD
FRAIS SWIFT OUV: 3.000,00 DZD
CIONS ENGAGT PR: 2.671,01 DZD

Frais étranger : 0,00 EUR Taxe : 110 %
Mont. gar: 1.174.908,06 DZD Soit : 1.647,49 DZD

Nous debiterons votre compte No
selon vos instructions du 28/10/2020 de
Date de valeur : 27/10/2020 Validite : 15/12/2020
le 28/10/2020 10.477,44 DZD

Solde :
Disponble :
Autorisation : 0,00 au
Desaccords : VETR

DEROGATION DEMANDEE 950

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1018 201106BEXADZALADOE7001216035
 ----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
 Sender : BEXADZALDOE
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
 ALGIERS DZ
 Receiver : MHCBERPPXXX
 MIZUHO BANK, LTD. PARIS BRANCH
 PARIS FR
 MUR : CREDOC

----- Message Text -----

27: Sequence des totaux
 1/1
 40A: Forme de credit documentaire
 IRREVOCABLE
 20: Numero du credit documentaire
 034ICD0000520099
 31C: Date d'emission
 201105
 40E: Regles d'application
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date et lieu de l'expiration
 201215FRANCE
 51D: Banque demanderesse -nom/adresse
 B.E.A AGENCE TIZI OUZOU 034
 SITE ENIEM DIRECTION GENERALE
 BOULEVARD STITI ALI TIZI OUZOU
 ALGERIE SWIFT: BEXADZAL034
 50: Partie demanderesse
 TIZI-OUZOU
 ALGERIE
 59: Beneficiaire - nom/adresse
 FANUC FRANCE
 15 RUE LEONARD DE VINCI LISSES
 91027 EVRY CEDEX FRANCE
 TEL 33172073000 FAX 33172073001
 32B: Code devise et montant
 Currency : EUR (EURO)
 Amount : #7,014,00#
 41A: Disponible chez/via - FI BIC
 MHCBERPP
 MIZUHO BANK, LTD. PARIS BRANCH
 PARIS FR

PAR

FACTURE COMMERCIAL EN 02 EXP ORIGINAUX DELIVREES ET SIGNEES

EN

LE BENEFICIAIRE REPRENANT CLAIREMENT CHAQUE POSITION
(DESIGNATION, QUANTITES, PRIX UNITAIRES ET PRIX TOTAUX) ARRETES

A

CHIFFRE ET EN LETTRES ET FAISANT RESSORTIR EN DETAIL LES
INFORMATIONS COMMERCIALES ET FISCALES RELATIVES AU VENDEUR ET

L'ACHETEUR

COPIE DE LETTRE DE TRANSPORT AERIEN ETABLIE AU NOM DE LA BEA
TIZI OUZOU/034 MARQUE FRET PAYE ET PORTANT LE NIF DU DONNEUR
DORDRE: 000015004408954

LE

LISTE DE COLISAGE EN 02 EXP ORIGINAUX DELIVRES ET SIGNES PAR
BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE

COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE: JAPON) ETABLIE ET SIGNEE
PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANCAISE ET PORTANT CACHET HUMIDE

ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE DELIVRE ET SIGNE PAR LE
BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE

COPIE EXA VISEE PAR LES SERVICES DE DOUANES.

47A: Autres conditions

BIAIS

L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR LE

AGENCE

DE VOTRE BANQUE (MHCBFRRP) ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE

CITEE AU CHAMP 51D

DONNEUR

POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTES PAR LE

06/11/20-10:46:41

Ack034-3020-003186

3

D'ORDRE, NOS FRAIS D'INTERVENTION DE EUR 100,00 SERONT DEDUIT
LORS DE LA REALISATION

VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C
AU BENEFICIAIRE AINSI QUE LA BANQUE INTERMEDIAIRE

REFERENCES:

TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET PORTER LES

DE LA L/C SAUF EXA

DOCUMENTS PRESENTES APRES VALIDITE DU CREDIT NON ACCEPTABLE

LE PAIEMENT NE SERA RECONNU QU'A LA BANQUE MANDATEE POUR
L'EXAMEN DES DOCUMENTS PAR NOS INSTUCTIONS

LE MT 740 LIBERE PAR NOTRE BANQUE 48H AVANT LA DATE DE VALEUR
(SPOT) CONFORMEMENT A LA REGLEMENTATION DE CHANGES EN VIGUEUR
EN ALGERIE

71D:



BANK: CAJA DE AHORROS Y PENSIONES LA CAIXA
 IBAN: ES74 Nº COMPT: 2100 29 319702 00035378
 SWIFT: CAIXESBBXXX

FECHA	Nº FACTURA
20/05/2022	301188128

Nº PEDIDO	BUQUE	ENVIO A	FORMA DE PAGO	Nº CLIENTE
			BY DEF PAYMENT A 59 JOURS DATE DE B/L	

W-TIZI OUZOU ALGERIE
 TEL: FAX:
 NRC: NIF:

Nº ARTICULO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	LIQUIDO
75,155 TONNES BANDES D'ACIER LAF 1,965 TONNES FEUILLARD LAF CONTRAT Nº 2021.1.035 CFR PORT BEJAJA INCOTERMS 2010				
*BANDE LAF	1,20 X 700 MM	6 FARDEAUX	20.420 KG	1.340,00 € / TN
	1,20 X 800 MM	6 FARDEAUX	20.645 KG	1.340,00 € / TN
	1,20 X 1100 MM	5 FARDEAUX	15.110 KG	1.340,00 € / TN
	1,20 X 600 MM	5 FARDEAUX	18.980 KG	1.340,00 € / TN
*FEUILLARD LAF	1,20 X 15 MM	2 FARDEAUX	1.965 KG	1.340,00 € / TN
TOTAL		24 FARDEAUX	77.120 KG	103.340,80 .-. EUR
CFR PORT BEJAJA INCOTERMS 2010 / MARCHANDISE D'ORIGINE ESPAGNOLE PAYS DE PROVENANCE DE LA MARCHANDISE: ESPAGNE 3 X 20: CAIU 354730-7/ APZU 371104-3 / TEMU 126446-7 CENT QUATRE MILLE HUIT CENTS QUATRE VINGT TROIS EUROS ET VINGT CENTIMES PORT D'EMBARQUEMENT: VALENCIA PORT				

Pois brut x net

LIQUIDO	TOTAL FACTURA
	104.883,20 .-. EUR



TH00. 9500

A01

NOUS CERTIFIONS QUE LADITE FOURNITURE A ÉTÉ FABRIQUÉE CONFORMÉMENT AUX SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES DU CONTRAT ET QUE, UNE FOIS EFFECTUÉES TOUTES LES OPÉRATIONS DE CONTRÔLE ET DESSAI, CELA RÉPOND SOUS TOUTS ASPECTO AUX SPÉCIFICATIONS PARTICULIÈRES, AINSI QU'AUX NORMES EN VIGUEUR CI-DESSUS CITÉES.

CERTIFICAT DE QUALITÉ 3.1 EN 10204

A02

Page: 1

A10

N° CERTIFICAT: 030335628900001
 N° BULLETIN: 303356289
 COMMANDE CLIENT: CONTRAT 2021.1.035
 RÉFÉRENCE CLIENT: BB1,2*700

60614

QUALITÉ D'ACIER ET SPÉCIFICATION TECHNIQUE:
 BANDE D'ACIER LAF ST13 LÉGEREMENT HUILÉE

15300 WILAYA DE TIZI-OUZOU (ALGER)
 Argelia

DIMENSIONS (mm):
 ÉPAISSEUR 1,20 LARGEUR 700,00 LONGUEUR 0,00

BOBINE N°	HRB	P	S	TRACTION		A%	f	n	REVETEMENT		RUGOSITÉ		ENB	COMPOSITION QUIMIQUE %																							
				Re	Rm				(4)	(4)	Ra	Otr.Med.		C	Mn	Si	P	S	Al	Nb	Ti	V	NI	Cr	Cu												
		(1)	(2)	N/mm ²		(1)(3)					(5)	(µm)	mm																								
44368131	C32	C01	C02	C11	C12	C13	C14	C15	C60	C60	C61	C62	C63	C71	C72	C73	C74	C75	C76	C77	C78	C80	C81	C82	C83												
		P	T	189,00	331,00	39,4	2,09	0,20			1,01			0,0642	0,302	0,0092	0,0103	0,0081	0,0395	0,0001	0,0004	0,0004	0,0177	0,0246	0,0241												

REMARQUES::



Organisme et Service de Contrôle
 SERVICE LABORATOIRE
 A05

DATE: 19.05.2022

ANTONIO LEAL

PLEGADO OK

C31

Z01

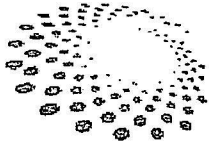
(1) POSITION
 P: Début
 M: Milieu
 F: Fin

(4) REVÊTE
 G: grain
 2: µm
 4: Rz(µm)

(2) SENSE
 1: Origina
 2: Rivet
 3: R(µm)
 4: Rz(µm)

(3) ALLOGEMEM
 1: Lo=80mm
 2: Lo=65
 3: Lo=30mm
 4: Autres Mesures

(5) RUGO
 1: Rf
 2: Rmax
 3: R(µm)
 4: Rz(µm)



TEL: 20 33 33 33, FAX: 20 33 33 33

W-TIZI OUZOU ALGERIE
TEL: FAX: "

BORDEREAU DE COLISAGE

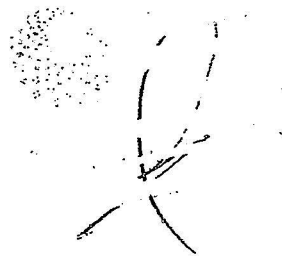
MARCHANDISE:

25.970 KG BANDES D'ACIER LAF
CONTRAT N° 2021.1.035
CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010

<u>DIMENSIONS</u>	<u>FARDEAUX</u>	<u>POIDS</u>	<u>N° LOT</u>
1,20 X 600,00 MM	1	4.550 KG	0044704772
1,20 X 600,00 MM	1	4.655 KG	0044704715
1,20 X 800,00 MM	1	2.515 KG	0044523550
1,20 X 800,00 MM	1	2.490 KG	0044522526
1,20 X 800,00 MM	1	3.935 KG	0044522241
1,20 X 800,00 MM	1	3.940 KG	0044522295
1,20 X 800,00 MM	1	3.885 KG	0044522496
	----- 7	----- 25.970 KG	

CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010
1 X 20' H.W: APZU 371104-3

20/05/2022





S.A.

TEL: 0034 96 354 730; FAX: 0034 96 354 731

W-TIZI OUZOU ALGERIE
TEL: 021 20 20 20 FAX: 021 20 20 20

CERTIFICAT DE CONFORMITE

MARCHANDISE:


75,155 TONNES BANDES D'ACIER LAF
1,965 TONNES FEUILLARD LAF
CONTRAT N° 2021.1.035
CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010

<u>DIMENSIONS</u>	<u>FARDEAUX</u>	<u>POIDS</u>
1,20 X 700 MM	6	20.420 KG
1,20 X 800 MM	6	20.645 KG
1,20 X 1100 MM	5	15.110 KG
1,20 X 600 MM	5	18.980 KG
1,20 X 15 MM	2	1.965 KG
	-----	-----
	24	77.120 KG

CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010 / MARCHANDISE D'ORIGINE ESPAGNOLE
3 x 20: CAIU 354730-7/ APZU 371104-3 / TEMU 126446-7

NOUS SOUSSIGNÉE GONVARRI VALENCIA S.A. CERTIFIONS PAR LA PRÉSENT QUE LES MARCHANDISES
LIVRÉE À ELECTRO-INDUSTRIES SELON NOTRE FACTURE N° 301188128 DU 20/05/2022 SONT
CONFORMES AUX EXIGENCES DU CLIENT ET STANDARDS INTERNATIONAUX.

20/05/2022

<p>1. Expedidor, Expéditeur, Consignor المرسلون 发货人</p> <p>A48054241</p> <p>INDUSTRIAL METALIC S.A.</p>	<p>N° 0830356 - CC</p>	<p>ORIGINAL</p>															
<p>2. Destinatario, Destinataire, Consignee المرسل اليه 收货人</p> <p>ALGERIE</p> <p>TEL: 021 48 43 00 / FAX: 021 48 00 00</p> <p>NRC: 0000000000</p> <p>NIF: 0000000000</p>	<p>COMUNIDAD EUROPEA COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY المجموعة الاقتصادية الأوروبية <u>欧洲共同体</u> CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN شهادة المنشأ 原产地证明</p>																
<p>4. Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa) Informations relatives au transport (Mention facultative) Transport details (Optional) مرسلته بواسطة 运输情况</p> <p>BY VESSEL</p>	<p>3. País de origen, Pays d'origine, Country of origin بلد المنشأ 原产国</p> <p>ESPAGNE</p>	<p>5. Observaciones, Remarques, Remarks ملاحظات 备注</p>															
<p>6. Nº de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías N° d'ordre, marques, numeros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises Item number, marks, number and kind of packages, description of goods مواصفات البضاعة : رقم السلسل , العلامة , رقم الطرود , عدد وطبيعة الطرود 序号 ; 商标 ; 号码 ; 包装件数量和性质 ; 商品种类 :</p>	<p>7. Cantidad Quantité Quantity الكمية 数量</p>																
<p>77,120 TONNES BANDES D'ACIER LAF</p> <p>CONTRAT N° 2021.1.035</p> <p>CFR PORT BEJAIA INCOTERMS 2010</p> <table border="0"> <tr> <td>8 PCKGS</td> <td>25.645 KG</td> <td>20'</td> <td>- CAIU 354730-7</td> </tr> <tr> <td>7 PCKGS</td> <td>25.970 KG</td> <td>20'</td> <td>- APZU 371104-3</td> </tr> <tr> <td>9 PCKGS</td> <td>25.505 KG</td> <td>20'</td> <td>- TEMU 126446-7</td> </tr> <tr> <td>24 PCKGS</td> <td>77.120 KG</td> <td>TOTAL</td> <td></td> </tr> </table> <p>THIS MATERIAL IS MADE IN SPAIN (UE) ORIGEN OF THE GOODS SPAIN (UE)</p>	8 PCKGS	25.645 KG	20'	- CAIU 354730-7	7 PCKGS	25.970 KG	20'	- APZU 371104-3	9 PCKGS	25.505 KG	20'	- TEMU 126446-7	24 PCKGS	77.120 KG	TOTAL		<p>POIDS BRUT: 77.120 KG</p>
8 PCKGS	25.645 KG	20'	- CAIU 354730-7														
7 PCKGS	25.970 KG	20'	- APZU 371104-3														
9 PCKGS	25.505 KG	20'	- TEMU 126446-7														
24 PCKGS	77.120 KG	TOTAL															
<p>8. La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla nº 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n° 3 The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 تشهد السلطة الموقفة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家</p> <p>Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority مكان , و تاريخ و اسم و ختم السلطة المختصة . 发证地点和日期 ; 发证当局的名称 , 签字和印章</p> 																	

Résumé

Les échanges internationaux n'ont cessé de se développer depuis 1945, cela s'est accompagné de la mise en place de nouveaux instruments financiers et monétaires ainsi que de nombreuses techniques de paiement et de financement utilisés dans le commerce international et qui présentent des avantages et des inconvénients. Cet essor n'aurait pas été possible sans les techniques adaptées tel que le crédit documentaire qui permet à l'importateur et à l'exportateur de commercer dans la sérénité et la sécurité en respectant les règlements internationaux, les règles et usances. Le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement le plus pratique dans les échanges internationaux. Il constitue des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit et de ses ventes et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier. A travers le cas pratique que nous avons traité et souhaité exercer, nous avons constaté une rigueur dans les formalités administratives dans notre pays (l'Algérie) concernant l'opération d'importation par la technique du Credoc au sein de la B.E.A (Agence de T.O n°34). Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques (économiques, commerciaux, juridiques...) soit à l'importation ou à l'exportation. Afin de limiter ces risques et permettre la réalisation des opérations, plusieurs garanties sont mises en place.