

UNIVERSITE MOULOU D 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 : Commerce et Finance International

Thème

**Financement du commerce extérieur par les
banques: cas BEA**

Présenté par :

BERKANI Dalila

DAIF Fatma

Encadré par :

M^r. KHEDACHE Samir

2016/2017

Remerciements

*Nous remercions Dieu, le tout puissant de nous avoir accordé
santé et courage pour accomplir ce travail.*

*Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué de près
ou de loin à la réalisation de ce travail, en particulier notre
promoteur M^r S. KHEDACHE pour avoir dirigé ce mémoire et nous
avons permis de le réaliser dans les meilleures conditions. Aussi nous
remercions M^{me} N. TIZA et M^r A. MEZZIL, encadreur au sein de la
BEA, qui nous ont formulé de précieux conseils et qui nous ont
facilité la tâche par des recommandations et des orientations.*

Dalila&Fatma

Dédicace

Je dédie ce travail fièrement :

***A mes chers parents Amar et Dahbia pour leurs soutien durant mon
parcours éducatif. Que dieu vous garde et vous accorde santé et
bonheur pour que vous restiez de ma vie.***

***A mes chers frères et sœurs ainsi que leurs enfants et leurs maries
que dieu les protège.***

***A mon cher mari pour son encouragement et les efforts qu'ils m'ont
apportes***

Jusqu'ici dans mon cursus universitaire.

Et à toute ma famille Fellag pour leurs soutiens et encouragement.

A mes chers amis en particulier Amina.

A ma partenaire Fatma.

Dalila

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

*A mes très chers parents mon père Ali et surtout ma mère ourida, je
leurs souhaite une longue vie*

*A mes très chers frères Boussad et sa femme Frida, Akli, Salim et sa
petite fille Ilina, Hamza et surtout khelifa.*

*A mes très chères sœurs Fahima et sa petite fille Nihal et son mari
djafar, Nabila.*

A mes amies hanane, zakia ,zohra

A ma partenaire Dalila

Fatma

Liste des abréviations

A.L.A.D.I :L' Association Latino-Américaine D'Intégration

A.S.E.A.N :L' Association des Nations de l'Asie du Sud Est.

BCB : Bon de Cession Bancaire.

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

C.A.E.M : Le Conseil d'Assistance Economique Mutuelle.

C.E.A.O : Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest.

CEE : la Communauté Economique Européenne.

C.N.U.C.E.D : La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement Economique, est un organisme de l'ONU crée en 1964.

Credoc : Crédit Documentaire.

FMI : Fond Monétaire International.

GATT : Le General Agreement on Tarif and Trade(GATT), en français accord général sur les tarifs douaniers t le commerce, est un accord multilatéral de libre-échange conclu 1947.

JPY : Japanese Yen (yen japonais).

LTA: La Lettre de Transport Aérien.

LTR : la Lettre de Transport Routier.

LVI : la Lettre des Voies Internationales.

O.C.D.E : Organisation de Coopération et de Développement Economique.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce.

Remdoc : Remise Documentaire.

URSS : L'Union des Républiques Socialistes Soviétique.

USD: United States dollars (dollars American).

La liste des graphiques

Le graphique	L'intitulé	Page
N°01	La croissance de la valeur des exportations des services commerciaux par catégories 2013-2016	11
N°02	Croissance mondiale des marchandises en volume 2005-2015 (les valeurs en %)	13
N°03	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 1963-1973	16
N°04	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 1974-1994	19
N°05	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 1995-2010	21
N°06	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie 2011-2016	23

Liste des figures

La figure	Intitulé	Page
N°01	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 1963-1973(valeurs en USD)	14
N°02	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 1974-1994(valeurs en USD)	17
N°03	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 2011-2016(valeurs en USD)	22

La liste des tableaux

tableau	Intitulé	Page
N°01	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1963-1973(valeurs en USD)	15
N°02	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1974-1994(valeurs en USD)	18
N°03	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 1995-2010(valeurs en USD)	20
N°04	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période : 2011-2016(valeurs en USD)	22
N°05	Groupe des produits importés (les valeurs en USD)	24
N°06	Tableau récapitulatif des différents incoterms	31
N°07	Classement des incoterms selon le mode de transport	32
N°08	Représentation des différents cas déclaration après l'apurement	40
N°09	Les intervenants de la remise documentaire	48
N°10	Les intervenants de crédit documentaire	51
N°11	D'autres intervenants du crédit documentaire.	52
N°12	Codification de la domiciliation	90
N°13	Les différents frais	96
N°14	Les différents frais et commissions	101
N°15	Calcul des commissions de règlement de crédit documentaire import.	103

La liste des schémas

Schémas	Intitulé	Page
N°01	le billet a ordre	43
N°02	la mobilisation des créances nées a l'exportation	44
N°03	La remise documentaire	49
N°04	Le crédit documentaire	54
N°05	fonctionnement de la garantie indirecte	61
N°06	fonctionnement de la garantie directe	62
N°07	Organigramme générale de la BEA	77
N°08	Organigramme de la direction des opérations avec l'étranger	81
N°09	Organigramme de l'agence BEA N°034 Tizi-Ouzou	82
N°10	Organigramme d'opération du service étranger	85

SOMMAIRE

Introduction générale.....	1
Chapitre I : généralités sur le commerce extérieur.....	4
Section 1 : histoire de commerce extérieur	5
Section 2 : le commerce mondiale en valeur et en volume.....	9
Section 3 : le commerce extérieur de l'Algérie.....	14
Chapitre II : la pratique de financement du commerce extérieur.....	27
Section 1 : les incoterms et les différents documents	28
Section2 : les instruments et les techniques de paiement à l'international.....	41
Section3 : les risques et les garanties bancaires.....	56
Chapitre III : présentation du champ d'analyse.....	67
Section 1 : système bancaire en Algérie.....	68
Section 2 : présentation générale de la banque extérieur d'Algérie.....	75
Chapitre IV : financement d'opération d'importation au sein de la BEA.....	87
section1 : financement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BEA.....	88
Section 2 : financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire.....	98
Conclusion générale.....	109

Introduction générale

Introduction générale

La nécessité de la pratique des échanges internationaux s'explique par l'inégalité de la répartition des ressources naturelles, du développement technologique, voire même la spécialisation des nations.

L'ouverture vers l'extérieur est une nécessité indispensable pour chaque pays quel que soit son niveau de développement, on ne peut pas produire tous les biens et services nécessaires. Donc, le recours aux échanges internationaux avec d'autres pays notamment l'importation et l'exportation est inéluctable.

Le développement des échanges internationaux nécessite la mise en œuvre des mesures et des moyens pour le bon fonctionnement, notamment ceux liées au financement du commerce extérieur.

A l'instar des autres pays, l'Algérie se devait de s'intégrer dans le tissu économique mondiale par la mise en œuvre des réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur, ces réformes ont défini au milieu des années quatre-vingt-dix, le cadre réglementaire avec l'introduction de certains assouplissements dans la réglementation des échanges tout en préservant les attributions et missions de l'état qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie. Ces réformes ont eu bien entendu une incidence sur l'ensemble des intervenants algériens dans le commerce extérieur.

Les banques en particuliers, ont dû faire face très rapidement à ce nouveau contexte afin de prendre en charge le traitement pour leurs clients des opérations d'importation et d'exportation sur la base de la nouvelle réglementation nationale. Pour assurer ce rôle les banques ont mis au point un ensemble de techniques et de produit propre au commerce international.

L'Algérie vient d'autoriser le crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement des importations de produits finis. L'article 81 de la loi de finances 2014, publiée le 2 janvier au Journal officiel, stipule en effet que «les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire»¹. Il vient modifier l'article 69 de la loi de finances complémentaire de 2009

¹<https://www.agencecofin.com/commerce/0201-16373-l-algerie-re-autorise-la-remise-documentaire-comme-moyen-de-paiement.26/11/2017>

Introduction générale

avait imposé le crédit documentaire (Credoc) comme unique moyen de paiement des achats à l'étranger afin de lutter contre la hausse de la facture des importations.

L'objectif de notre stage qui s'est déroulé durant trois mois au niveau de la BEA agence 034 Tizi-Ouzou est de développer les principales procédures pratiques que l'importateur et l'explorateur devraient connaître et suivre aussi bien pour soutenir financièrement leurs efforts industriels et commerciaux, que pour se garantir contre tout événement de nature à perturber ou mettre en péril leur transactions.

C'est dans cette optique que se situe le thème de notre mémoire intitulé « financement du commerce extérieur par les banques, cas de la BEA ».

Nous allons essayer tout au long de notre travail de répondre à la problématique suivante :

Comment les banques financent –elles le commerce extérieur algérien ?

La réponse à cette problématique implique les réponses aux questions secondaires suivantes :

- Quelles sont les techniques utilisées dans le financement des opérations du commerce extérieur ?
- Quel est le rôle de la banque dans le financement des opérations du commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques les plus utilisées en Algérie pour le financement du commerce extérieur ?
- Comment la banque BEA intervient dans le financement des opérations du commerce extérieur ?

Pour répondre à toutes ses questions, nous avons suggéré les hypothèses suivantes :

- La banque joue un rôle d'intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur.
- Le crédit documentaire et la remise documentaire sont les deux moyens de financement utilisés par la banque BEA.

Pour confirmer ou infirmer les hypothèses émises et répondre à la problématique posée, nous avons opté pour une approche méthodologique dite descriptive et analytique

Introduction générale

Notre plan de travail est subdivisé en quatre (04) chapitres :

Dans le premier chapitre, nous aborderont des généralités sur le commerce extérieur, le deuxième chapitre présent la pratique de financement du commerce extérieur, le troisième chapitre la présentation de champ d'analyse, et en en fin le quatrième chapitre le financement d'opération d'importation au sein de la BEA agence 034 Tizi-Ouzou.

Chapitre I :
Généralités sur le
commerce extérieur

Introduction

Le commerce extérieur est constitué des activités commerciales touchant au commerce d'importation, d'exportation et de transit, tout en considérant les deux premières comme commerce aux termes de l'article 9 de la loi N° 73/009 du 05 juillet 1974.

Il convient de préciser que les activités commerciales se répartissent en sept séries limitativement énumérées par la loi N°73 /009 dans son article 5. Il s'agit de commerce d'importation ,d'exportation de transit ,de gros, demi gros ,détail et services réputés commerciaux par la loi.

Section 1 : Histoire du commerce extérieur

Depuis le début du XIX^{ème} siècle, les échanges internationaux, d'abord de marchandises, puis également de services, ont considérablement évolué. En effet, ne concernant à l'origine essentiellement qu'un petit nombre de grandes puissances, le commerce international s'est progressivement développé pour bénéficier actuellement à la quasi-totalité des pays du monde. Après des phases d'accélération ou de contraction, le commerce international contemporain bouscule les positions antérieures.

1.1. Définition du commerce extérieur :

« Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production ¹ ».

On peut dire aussi que le commerce international représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différentes.

Autrement dit : *« le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques nationaux. Les services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises) » ²*

1.2. Evolution du commerce extérieur depuis 1945 :

Depuis 1945, le commerce mondial n'a cessé de croître tant en valeur qu'en tonnage on en volume. Après le triplement des échanges entre 1960 et 1974, vient une période de stagnation marquée par une croissance plus faible ponctuée par deux reculs en 1975 et en 1982. Ce changement est dû aux incertitudes provoquées par les variations de cours du pétrole et des taux de changes ainsi que par le problème de l'endettement.

En terme de nature des échanges, la GATT à l'époque différencie les produits minéraux, agricole, manufacturés et les combustibles. Cette distinction permet de comprendre les

¹ J.-M. JACQUET, PH. DELEBEEQUE ; Droit du commerce international, édition Dalloz, Paris, 2000, p.65

² M. Patrick, A. Messertin; le commerce international, édition Thémis, Paris, 1998, p.50.

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

La place croissante des services dans les échanges internationaux confirme cette évolution. Ils regroupent les transports, le tourisme, les services financiers ainsi que les services après vente. Donc le tertiaire exerce une grande influence sur le commerce des marchandises et joue un rôle fondamental dans la mondialisation de l'économie.

Au cours de dernier quart de siècle uniquement, on note un quasi quadruplement du volume mondial des échanges à un rythme bien supérieur à celui du volume de la production mondiale pendant la même période.

Il est vrai que la période d'après 1973 connaît un ralentissement de l'expansion considérable des années précédentes. Mais l'activité elle-même s'est ralentie pendant cette période, ce qui suggère l'existence de nombreux canaux de transmission entre le commerce international et le volume d'activité.

Certes, à partir de 1970, les 5 premiers pays exportateurs (États-Unis, l'Allemagne, Japon, France, Royaume-Uni), anciennes puissances commerciale, dominant encore le marché. Mais le faible pourcentage qu'ils représentent, mis à part les États-Uni, montre bien que leur importance relative diminue devant la montée de nouveaux pays. Territoire d'Afrique devenus indépendants, pays exportateurs de pétrole comme l'Arabie saoudite, N.P.I (nouveau pays industrialisé) comme Taiwan, pays socialistes ouverts à l'extérieur en 1987 comme la Chine, tous participent aux échanges internationaux.

La nécessité des échanges se fait de plus ressentir. Les plantes exigent des conditions particulières et le sous-sol ne recèle pas pourtant les mêmes richesses en matières premières et en sources d'énergie. De plus, les États-Unis ont en partie renoncé à certaines activités industrielles comme le textile, la petite mécanique ou les constructions navales. La division internationale du travail et le rôle des multinationales expliquent donc la structure et la

croissance des échanges .Les progrès des transports et le changement des politiques économiques ont renforcé cette évolution.

La volonté libre-échangiste défaillante s'exprime à la fin de la seconde guerre mondiale dans les pays victorieux qui veulent ainsi renouer avec la « prospérité des années 1920 ».L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT, conclu en 1947,fut l'une des raisons du développement des échanges .Cependant la libéralisation totale des échanges n'est pas acquise .Elle est toujours en devenir ,nécessitant des négociations multilatérales souvent houleuses appelées « ROUND » depuis les années 1960 : Kennedy Round en 1967, TOKYO Round en 1973-1979 et URUGUAY Round de 1986 à 1992.La crise des années 1970 n'a fait qu'accroître les difficultés .La concurrence est de plus en plus sévère, plaçant certains pays devant des problèmes sociaux et financiers tels que la tendance protectionniste qui s'affirme de nouveau. On dénonce des pratiques déloyales, on met en avant des raisons de sécurité et de défense, on multiplie les obstacles non tarifaires, on signe des accords bilatéraux d'auto -limitation .Les déclarations libre échangistes et mesures protectionniste se succèdent ; la guerre économique prévaut.

L'organisation des échanges, mise en place à la fin des années 1940, a fait prévaloir un commerce multinational avec la création de structures internationales comme l'O.C.D.E, la C.N.U, C.E.D. et le GATT. Depuis des ententes régionales se sont constituées notamment en Europe .Le C.A.E.M ou COMMMECON (Conseil d'Assistance Economique Mutuelle) a organisé une division internationale du travail dans l'Europe de l'Est, créant des échanges entre les républiques populaires mais surtout entre celles-ci et l'URSS. La CEE, qui a déjà réalisé le marché commun, songe encore au grand marché .C'est un modèle pour les pays du tiers monde qui voient dans une telle organisation un moyen d'améliorer leur situation économique .La C.E.A.O.en Afrique, l'A.L.A.D.I. en Amérique latine ou l'A.S.E.A.N. dans l'Asie du sud-est veulent stimuler les échanges intracontinentaux, intra-régionaux et peuvent dans l'avenir modifier les relations internationales.

Le commerce mondial semble ainsi s'organiser autour de grands ensembles géographiques tandis que le bilatéralisme menace le multilatéralisme.

A un autre niveau, le rôle intégrateur du FMI (fonds monétaire international) ou de la banque mondiale peut être mentionné dispensateurs de crédits « conditionnés », ils disposent ainsi de moyens de pressions pour peser sur des politiques économiques et même sur les politique sociales ou sur la nature du régime politique des nations.

1.3. L'importance du commerce extérieur :

L'importance du commerce international est faite acquis. Non seulement l'histoire des faits économiques indique à quel point le développement a été fondé sur le commerce international, mais tout au long de l'histoire, les relations internationales ont pu être déterminantes dans les rapports économiques, sociaux et humains des états.

Le commerce international contribue au développement que s'il contribue à la structuration de l'appareil de production et à la détermination des structures nationales de production et à la détermination de cette base. Dès lors, s'excluent aussi bien la détermination des transmissions première dans le commerce international que la détermination première de structures du commerce par un modèle de consommation interne préétabli. Le commerce international doit être organisé en fonction des techniques choisies pour la structuration de l'appareil de production et du modèle de consommation compatible avec la politique de développement.

Section 2 : Le commerce mondiale en valeur et en volume

L'analyse du commerce extérieur se fait pour représenter approximativement les variations des quantités des marchandises échangées en ajustant la valeur du commerce en dollars courant afin de tenir compte des fluctuations des prix des taux de change. En générale ; les statistiques du commerce en volume sont utilisées pour analyser les variations du commerce en termes réels tandis que le commerce en valeur est utilisé pour analyser les variations du commerce à prix courant.

2.1 .Le commerce mondiale en valeur :

Le commerce mondial a augmenté de 13% en 1990 pour atteindre 3500 milliards de dollars pour les échanges de marchandises, le commerce des services (transport, assurance, activités bancaires) progresse de 12% pour atteindre 770 milliards de dollars

Durant la période 2000-2010 la croissance du commerce en valeur a résulté d'une contribution équilibrée des prix et des quantités en moyenne, une augmentation de 9,7% en valeur a été due à une variation de 4,3% du volume et à une variation de 4,8% des prix. Pendant la crise financière de 2009 la valeur du commerce des marchandises a chuté de 23%

La valeur des exportations mondiale de services commerciaux a augmenté de 11% en 2011 pour s'établir à 4170 milliards de dollars EU, dépassant le niveau d'avant la crise qui était de 3850 milliards de dollars EU en 2008.

La valeur en dollars courant des exportations mondiale de marchandises a diminué de 14% en 2015 tombant à 16000 milliards de dollars EU, en raison de la baisse de 15% des prix à l'exportation.

La valeur en dollars des exportations mondiale des services commerciaux a aussi diminué de 6% en 2015 tombant à 4754 milliards de dollars EU. Mais la baisse a été moins marquée que pour les marchandises.³

³ https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2016_f/WTO_Chapter_03_f.pdf.26/10/2017

Le commerce en valeur des services commerciaux

Selon les estimations de l'organisation mondiale du commerce, le commerce mondial des services commerciaux a augmenté seulement de 0,1% en 2016 après un recul très marqué de 5,5% en 2015 qui du principalement en grande partie à l'appréciation des dollars EU.

Le graphique suivant (graphique N°1) montre les variations en pourcentage de la valeur en dollars des exportations des services commerciaux depuis 2013, ventilées par les principales catégories des services. Les exportations de service de transport qui sont étroitement liées au commerce des marchandises ont chuté de 4,7% en 2016, après une baisse de 9,5% en 2015, les exportations des autres types de services ont connu une modeste progression l'année dernière, notamment celles des autres services commerciaux (0,9%), catégorie qui comprend les services financiers.

Graphique N°01 : Croissance de la valeur des exportations de services commerciaux par catégorie 2013-2016.



Source: https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2016_f/WTO_Chapter_03_f.pdf.05/11/2017

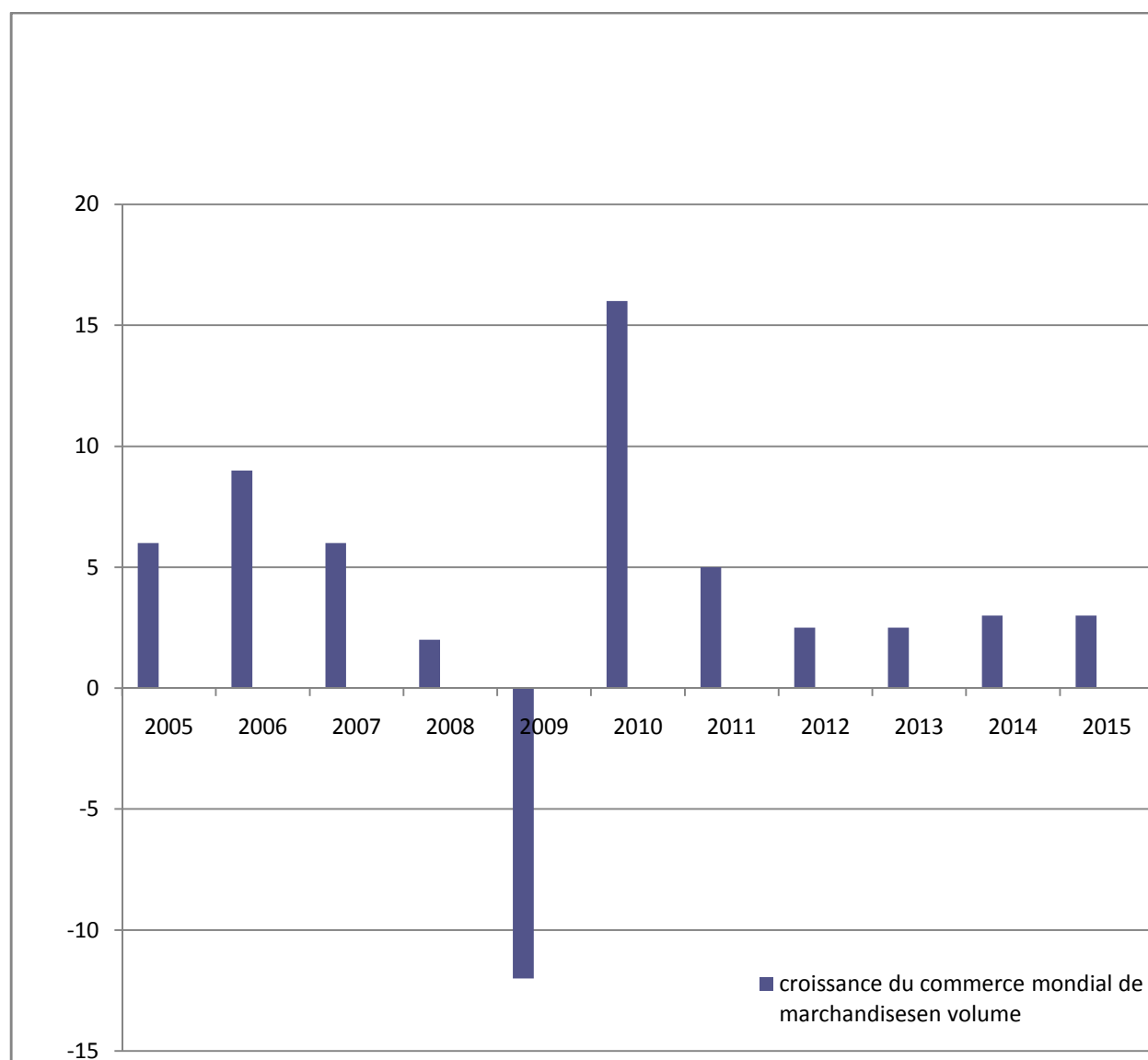
2.2. Le commerce mondial en volume

Selon les estimations de l'OMC en 2015 la croissance en volume du commerce mondiale s'est ralentie en 1990 pour la deuxième année consécutive. Celle-ci a diminué de 7% en 1988 à 5% en 1990.

Toute fois, les échanges mondiaux ont continué à augmenter plus vite que la production mondiale (+3% en 1990) représentant 70% des produits manufacturés qui sont le moteur de la croissance du commerce mondial.

La croissance en volume du commerce mondial est restée lente en 2015 à 2,7% chiffre revu à la baisse par rapport à l'estimation préliminaire de 2,8% d'avril 2016. Au 1^{er} semestre de 2015 le volume des échanges a fortement diminué dans toutes les régions à des degrés divers, en particulier au deuxième trimestre mais cette tendance s'est largement inversée vers la fin de l'année.

La faiblesse du commerce en 2015 a été due à plusieurs facteurs parmi lesquels le ralentissement économique en Chine, la grave récession au Brésil, la chute des prix du pétrole et des autres produits de base et la volatilité des taux de change.

Graphique N°0 2 : Croissance mondiale des marchandises en volume 2005-2015 en (%)

Source: https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2016_f/WTO_Chapter_03_f.pdf .30/06/2017

Section 3 : Le commerce extérieur de l'Algérie

L'analyse du commerce extérieur d'un pays nous permet d'analyser la balance commerciale en procédant aux opérations d'importations et d'exportations de ce pays durant une période bien déterminée.

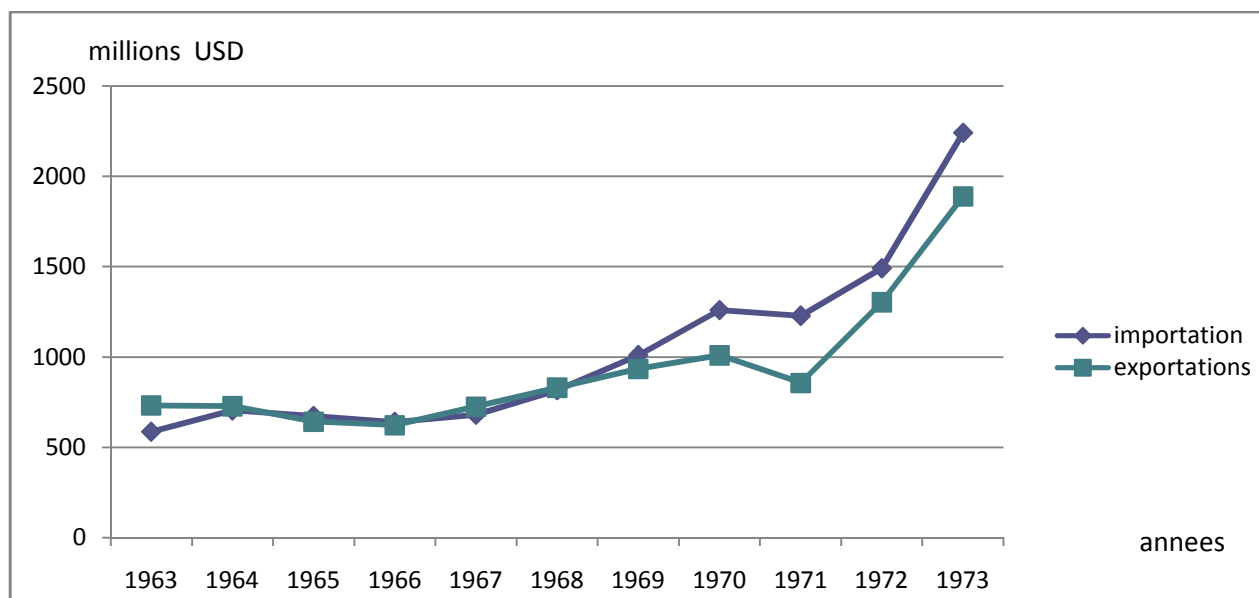
3.1. Évolution du commerce extérieur de l'Algérie :

Depuis les années 1963 jusqu'à 2010 le commerce extérieur de l'Algérie principalement les importations et les exportations ont connus une évolution sur quatre grandes périodes qui sont comme suit :

3.1.1. La période 1963 -1973 :

Cette période s'étale 11 ans ou les opérations du commerce extérieur de l'Algérie ont enregistré une évolution annuelle relativement lente accusant par fois des baisses insignifiantes, comme indiqué dans la figure suivante.

Figure N°01 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 1963-1973(en million USD)



Source: http://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf 29/10/2017 à 16h: 50

La figure N° 1 nous indique l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 1963-1973.

Les importations de l'Algérie ont été augmentées d'une valeur de 500 millions USD en 1963 jusqu'à une valeur de 2300 millions USD en 1973.

Les exportations qui ont été augmentent d'une valeur de 750millions USD en 1963 jusqu'à une valeur de 1980 millions USD en 1973.

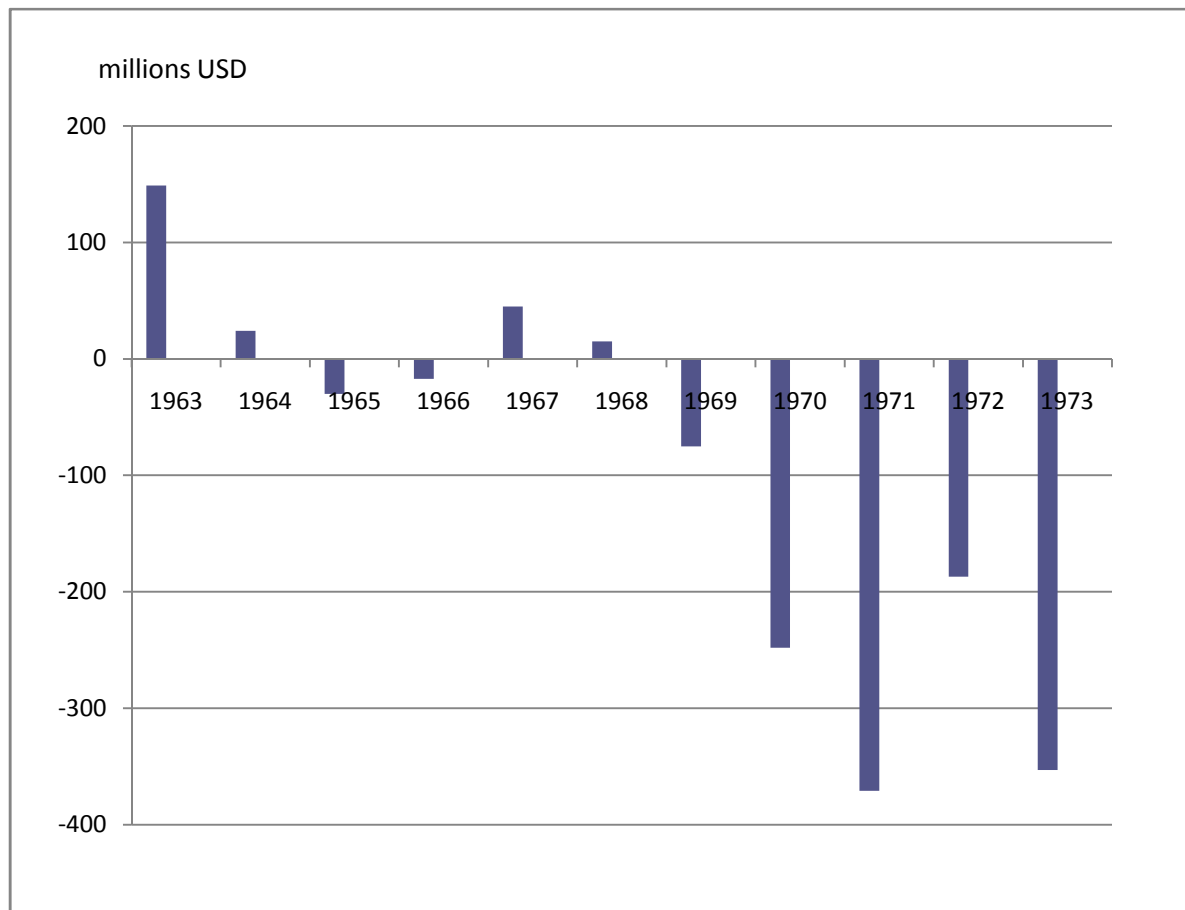
Le tableau ci dessous ainsi que le graphique nous indiquent l'évolution de la balance du paiement durant la même période (1963-1973)

Tableau N°01 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période : année 1963-1973(en millions USD).

Années	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
importations	586	704	672	640	680	816	1010	1259	1228	1491	2241
Exportations	732	728	642	623	725	831	935	1010	857	1304	1880
Balance des paiement	149	24	-30	-17	45	15	-75	-248	-371	-187	-353

Source : https://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf .29/10/2017.

Graphique N° 03: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie durant la période 1963 jusqu'à 1973 (en millions USD).



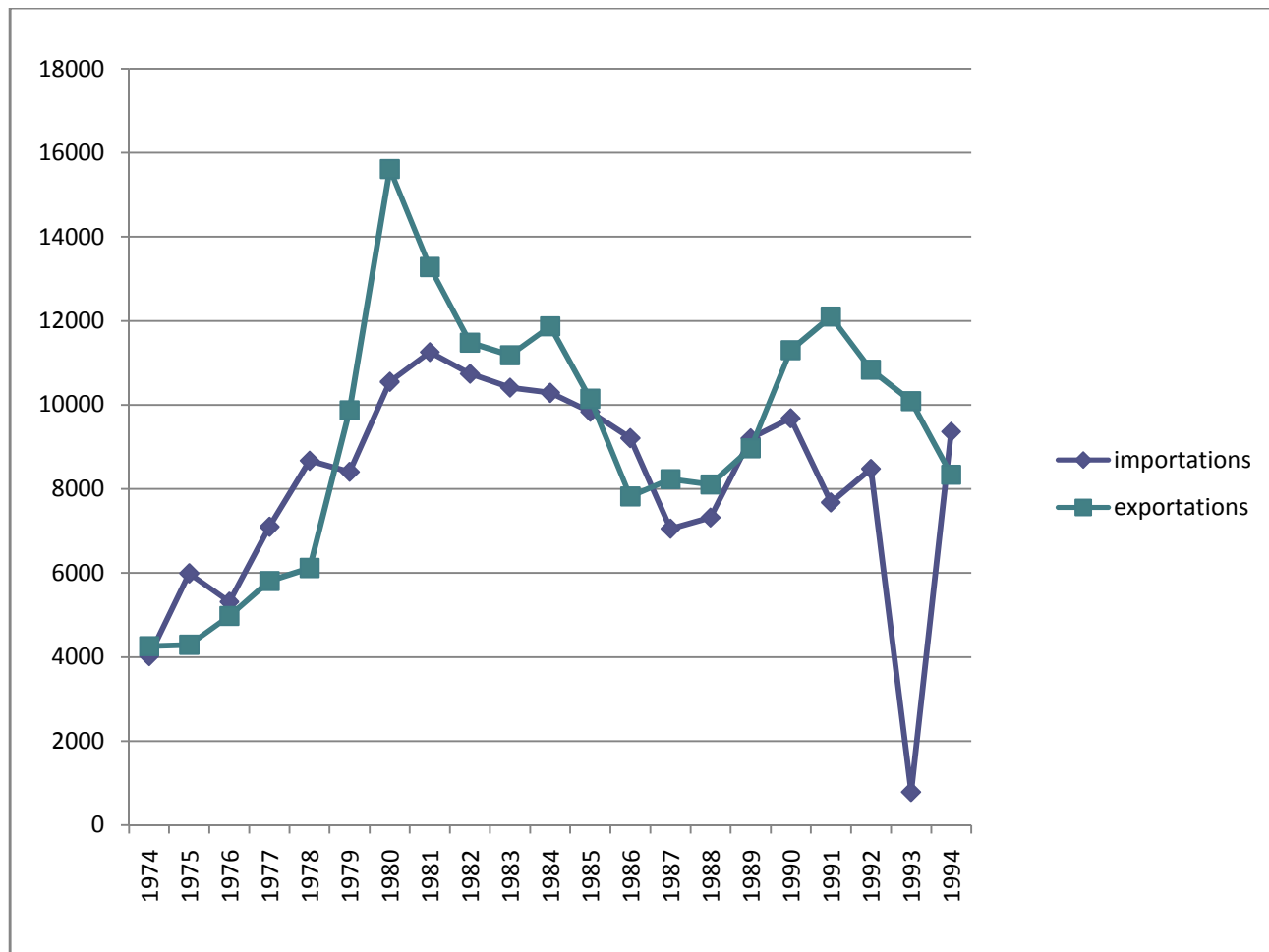
Source : https://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf le 27/10/2017

La balance commerciale de l'Algérie a été déficitaire durant la période 1963-1973 sauf pour certaines années elle est excédentaire avec des valeurs très basses.

3.1.2. La période 1974- 1994 :

Où le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, ou vu une évolution en hausse entre (1974-1981), suivi d'une baisse annuelle entre 1982-1989 et une reprise à la hausse à partir de 1992.

Figure N°02 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 1974-1994 (en millions USD).



Source : https://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf le 27/10/2017

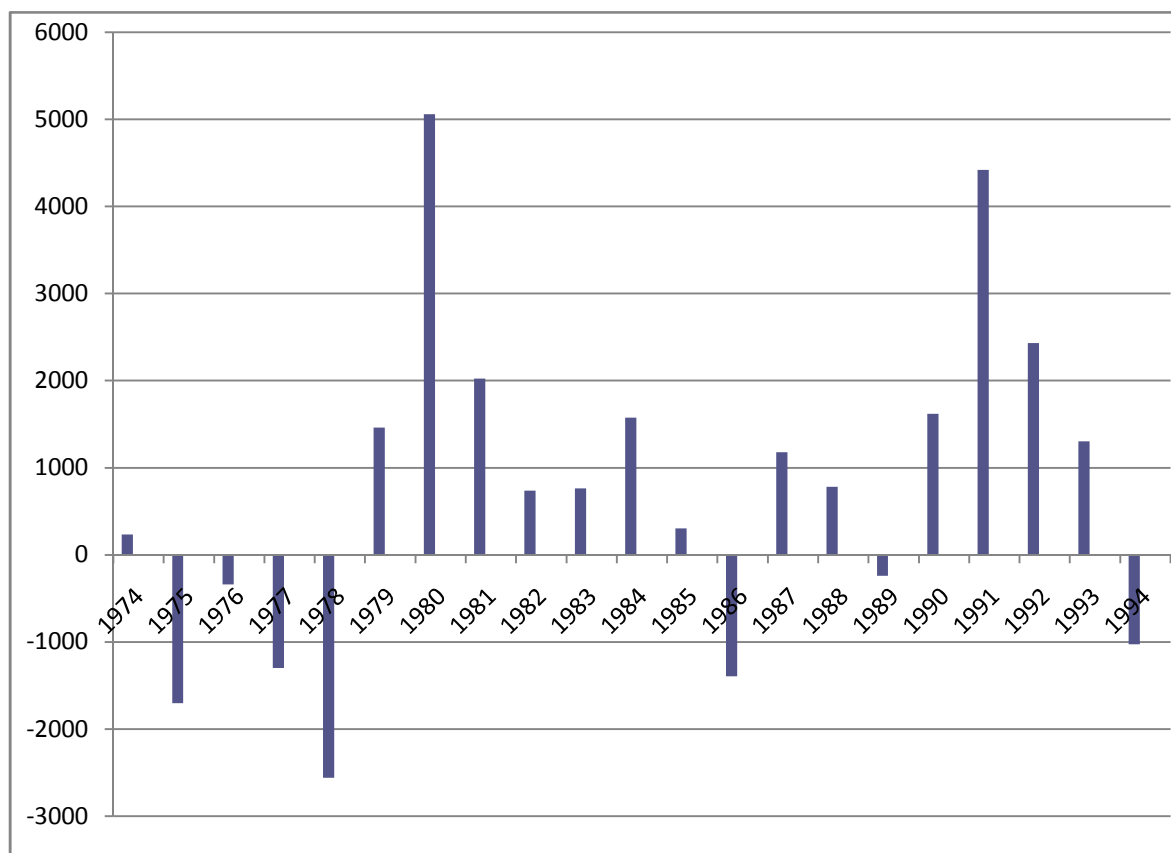
Tableau N°02 :Evolution de la balance commerciale de l'Algérie periode : année 1974-1994(en millions USD).

Années	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Importations	4024	5993	5318	7102	8675	8410	10552	11259	10743	10415
Exportations	4259	4292	4977	5805	6117	9873	15613	13283	11481	11183
Balance commerciale	235	-1702	-341	-1297	-2558	1463	5061	2024	738	763

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Importations	10292	9840	9213	7056	7323	9208	9684	7681	8481	8788	9365
Exportations	11869	10145	7820	8233	8104	8968	11304	12101	10837	10091	8340
Balance commerciale	1577	305	- 1393	1177	780	-240	1620	4420	2431	1303	- 1025

Source :https://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf le 27/10/2017

graphique N° 04 : Evolution de la balance commerciale de l'Algerie durant la periode 1974- 1994(en millions USD).



Source : https://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf le 27/10/2017

3.1.3. La période 1995 -2010 :

A été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations et d'exportations particulièrement à partir de l'année 2004. Cette évolution s'explique en partie par la libéralisation effective du commerce extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engageant jusqu'à l'année 2004.

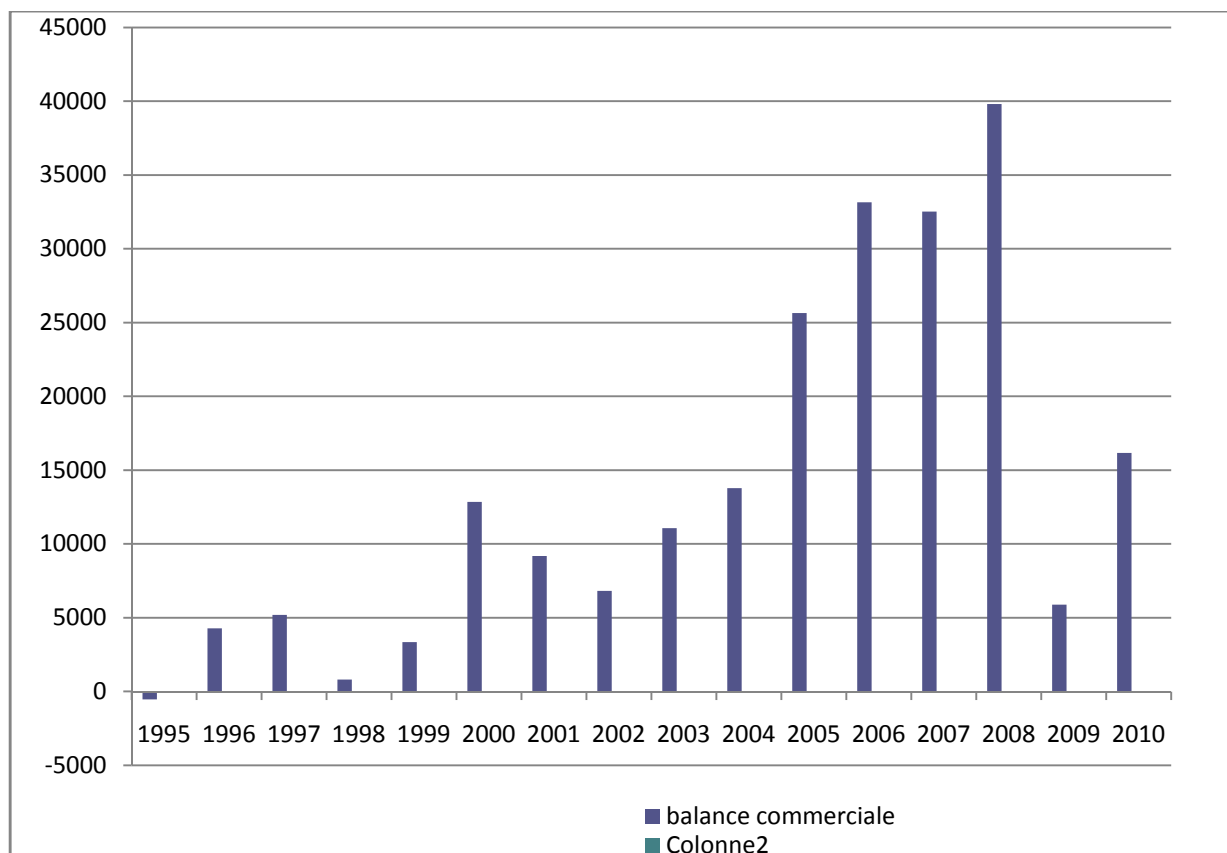
Tableau N°03 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période 1995-2010(en millions USD).

Années	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Importations	10761	9098	8687	9403	9164	9173	9940	12009	13534
exportations	10240	13375	13889	10213	12522	22031	19132	18825	24612
Balance commerciale	-521	4277	5202	810	3358	12858	9192	6816	11078

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Importations	18308	20357	21456	27631	39479	39294	40473
exportations	32083	46001	54613	60163	79298	45194	57053
Balance commerciale	13775	25644	33157	32532	39819	5900	16580

Source : https://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf le 27/10/2017.

Graphique N°05 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie periode 1995-2010(en millions USD).



Source : https://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Evolution%20du%20commerce%20ext%C3%A9rieurs%20de%20l'Alg%C3%A9rie%201963_2010.pdf le 27/10/2017.

A partir de ce graphique, La balance commerciale de l'Algérie n'est pas stable durant la période 1995 jusqu'à 2010. Elle varie d'une année à une autre. Sa valeur a augmenté de (-521 millions USD) en 1995 jusqu'à 5202 millions USD en 1997 puis elle est diminuée à 810 millions USD en 1998, elle continue à augmenter jusqu'à l'obtention de la plus-value en 2008 avec 39819 millions USD, ensuite elle diminue en 2009 à 5900 millions USD et une augmentation en 2010 d'une valeur de 16580 millions USD.

3.1.4. La période 2011- 2016 :

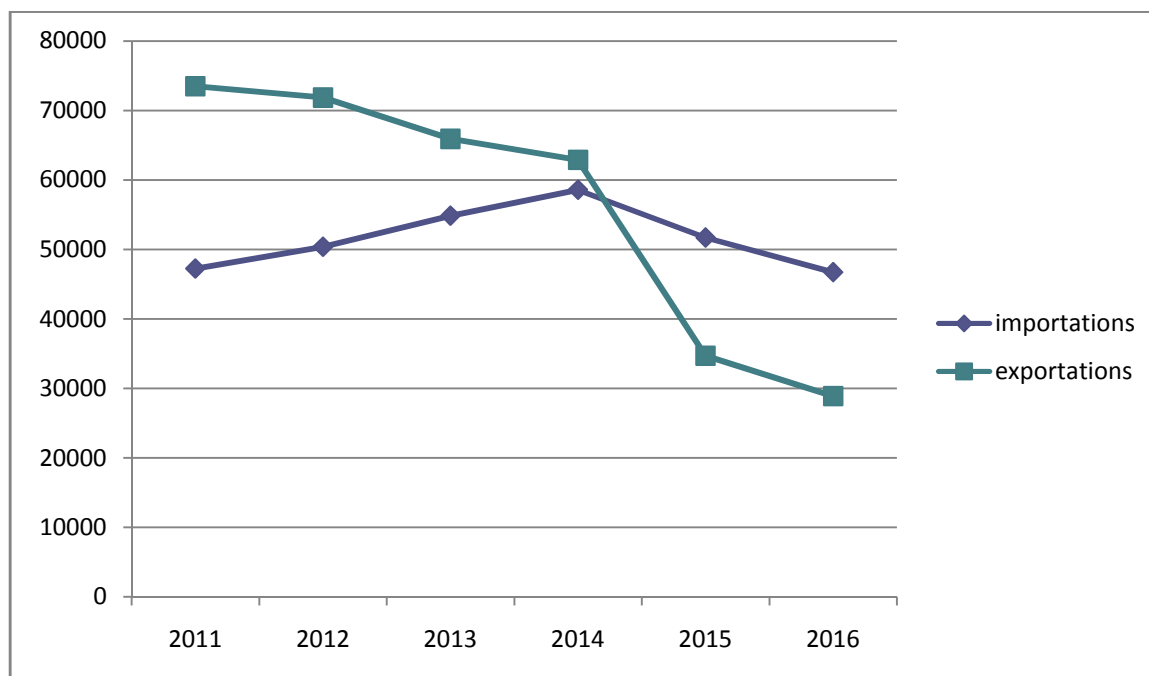
Les résultats globaux obtenus en matière de réalisation des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période 2011 jusqu'à 2016 font ressortir les résultats suivants :

Tableau N°04 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période année 2011-2016(en millions USD).

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Importations	47247	50376	54852	58580	51702	46727
Exportations	73489	71866	65917	62886	34668	28883
Balance commerciale	26242	21490	11065	4306	-17084	-17844

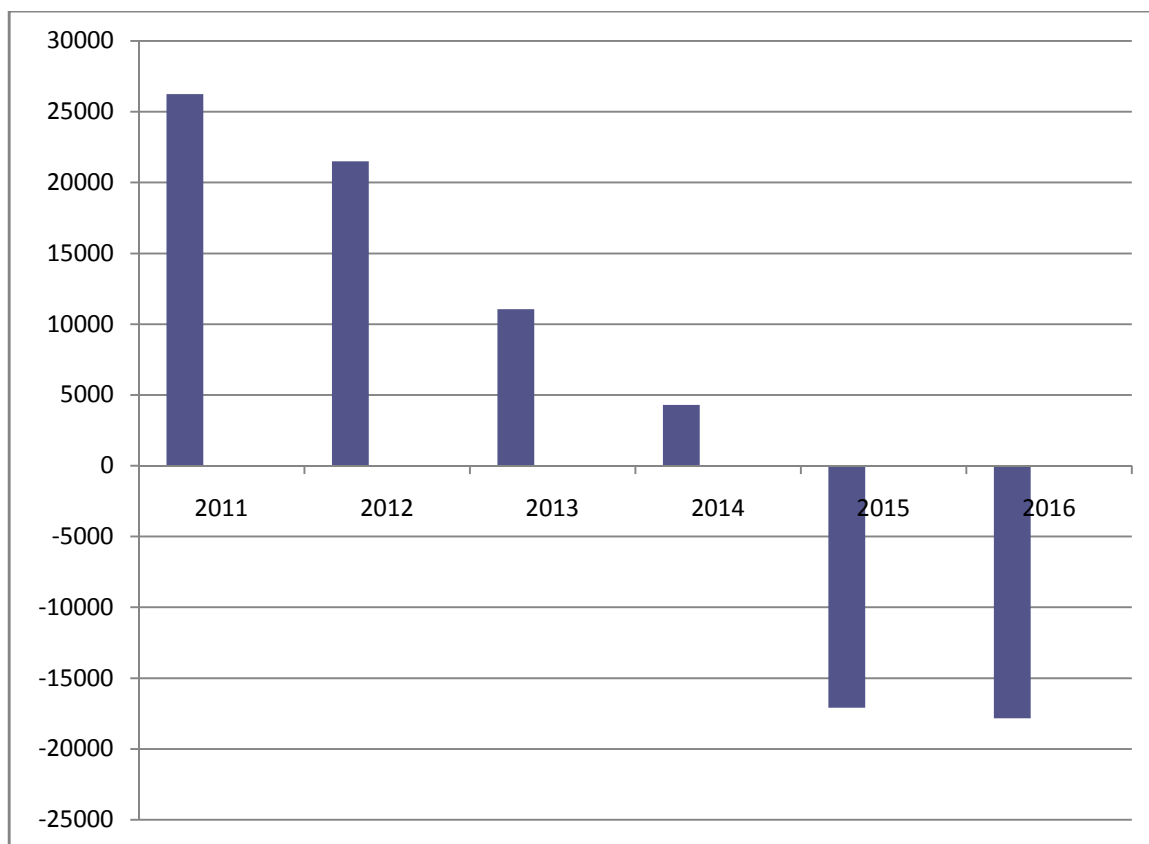
Source : <http://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur.le27/10/2017>.

Figure N°03 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie durant la période 2011-2016 (les valeurs en millions USD).



Source : <https://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur.le27/10/2017>.

Graphique N°06: Evolution de la balance commerciale de l'Algérie periode2011-2016(en millions USD).



Source : <https://www.andi.dz/index.php/fr/statistique/bilan-du-commerce-exterieur>.le 27/10/2017.

Les données du tableau, de figure ainsi que le graphique font ressortir un excédent de la balance commerciale de 62242 millions USD en 2011 ; avec des diminutions d'une année a une autre jusqu'à 2014 où sa valeur était de 4306 millions USD pour arriver à une balance commerciale déficitaire en 2015 et en 2016 avec des valeurs respectivement -17084 et -17844 millions USD.

La comparaison des résultats des balances commerciales de l'Algérie des dernières années fait ressortir des diminutions d'une année à une autre,

3.2. La structure des échanges extérieurs algériens :

La structure des réalisations des échanges extérieurs révèle les tendances suivantes :

3.2.1. À l'importation :

Selon les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, le montant global des importations en 2016 a été évalué à 46.72 milliards USD soit une baisse de 9.62% par rapport à l'année 2015 où le montant global est de 51,7 milliards USD.

Leur répartition par groupe de produit au cours de l'année 2016 fait ressortir à travers le tableau ci-dessous des baisses des valeurs des produits importés.

Tableau N°05: Groupe des produits importés (les valeurs en millions USD).

Groupe de produits	Année 2015		Année 2016	
	Valeurs	Structure	Valeurs	Structure
Biens alimentaires	9316	18,02	8224	17,60
Biens destinés à l'outil de production	15970	30,89	14333	30,67
Biens d'équipement	17740	34,31	15895	34,02
Biens de consommation	8676	16,78	8275	17,71
Total	51702	100%	46727	100%

Source : https://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Rapport%20annee%202016.pdf le 03/10/2017

Ces baisses concernent principalement :

- Le groupe « bien alimentaire » de 11,72% ; cette diminution a concerné les céréales avec (20,61%), les laits et produits laitiers (15,83%), les viandes (10%) et les légumes secs (7,69%). Quant à la hausse elle a concerné les sucres, le café et le thé.
- Le groupe « biens destinés à l'outil de production » : avec une proportion de 10,25%, il s'agit des huiles de pétrole, des matériaux de construction comme barres en fer ou en acier, les tubes et les tuyaux. ainsi, que les huiles destinées à l'industrie alimentaire.

- Le groupe « biens d'équipement » : avec une baisse de 10,4% ; qui représente une part de 30,67%des importations algériennes comme les appareils électriques pour la téléphonie, de véhicule de transport de personnes et de marchandises et des turboréacteurs et turbopropulseurs.
- En fin « les biens de consommation non alimentaire » : avec une baisse de 4,62%par rapport a l'année 2015 tel que les médicaments, véhicules de tourisme, meubles et leurs parties, réfrigérateurs et congélateurs, tissus de fil de filament synthétiques.

3.2.2. À l'exportation :

Selon le statistiques du commerce extérieur de l'Algérie ; les exportations des hydrocarbures ont constitue l'essentiel des recettes d'exportations algériennes avec une part de 93,84%de la structure globale des exportations soit l'équivalent de 1781 millions USD et une baisse évaluée à 17,12%par rapport à l'année 2015.

Quant aux exportations hors hydrocarbures qui reste toujours marginales est constitue uniquement 6,16% du volume globale des exportations soit l'équivalent de 1,78% milliards USD ont enregistre une diminution de 9,55%par rapport à l'année2015.

Les groupes de produits exportes en dehors des hydrocarbures sont constitutes essentiellement par des demi-produits qui représentent une part de 4,5%du volume globales des exportations soit l'équivalent de 1,3 milliards USD.

- « des biens alimentaires » avec une part de 1,13% soit 327millions USD
- « des produits bruts » avec une part de 0,29%soit en valeur absolue de 84 millions USD
- Et en fin « des biens d'équipement industriels et des biens de consommation non alimentaires » avec les parts respectivement de 0,18%et 0,06%.

3.2.3. Les principaux partenaires de l'Algérie :

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et le monde en 2016 reste toujours polarisés sur ses partenaires traditionnels.

En effet les pays de l'union européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 47,47%des importations et de 57,95%des exportations. A l'intérieur de cette région économique, on peut révèle que notre principale client est l'Italie avec plus de 16,55% de nos ventes a l'étranger suivie par l'Espagne avec 12,33%et la France de 11,5%.

Pour les principaux fournisseurs, la France conserve toujours son statut de premier fournisseur de l'Algérie avec 10,15% suivi par l'Italie et l'Espagne qui constituent le deuxième fournisseur de l'Algérie avec une proportion de 9,93% et de 7,69% du totale des importations de l'Algérie au courant de l'année2016.

Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 13,47%des importations de l'Algérie en provenance de ces pays, et de 21,64%des exportations de l'Algérie vers ces pays.⁴

Conclusion

Le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale ; terme qui inclut, l'importation et l'exportation de bien et services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers .En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

La structure du commerce extérieur en l'Algérie est caractérisée par des exportations basées sur des hydrocarbures et les importations diversifiées.

⁴ http://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique/Rapport%20annee%202016.pdf . 03/10/2017

Chapitre II :
La pratique du
financement du
commerce extérieur

Introduction

Les opérations commerciales sont matérialisées par des contrats lesquels reprennent les arrangements et les accords entre l'acheteur et son fournisseur. Souvent les parties d'un contrat n'ont pas une connaissance sur les pratiques commerciales utilisées dans le pays de leur cocontractant ce qui provoque des différends. Pour éviter ces problèmes la chambre du commerce internationale a mis en place une série de règles internationale pour l'interprétation des termes commerciaux.

Section 1 : les incoterms et les différents documents

Les incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciales internationale mise en place par la chambre de commerce internationale.

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires.

1.1. Les incoterms :

Les incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat ou vente international

1.1.1. Définition les incoterms :

« Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les couts et les risques entre le vendeur et l'acheteur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international »¹.

1.1.2. Objectif :

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués où au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure²

1.1.3. Présentation des différents incoterms :

Il existe deux types d'incoterms, l'incoterm de vente au départ et l'incoterm de vente à l'arrivé :

1.1.3.1. Les incoterms de vente au départ :

« EX WORKS »- A L'USINE : L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport. Le vendeur n'a qu'à mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans les délais prévus. Souvent, dans la pratique, le chargement est effectuée par le transporteur.

¹S. Haddad ; les incoterms, édition collectif EPBI, Alger, janvier 2009, p.8.

² Ibid. p.9.

« **Free Carrier »(FCA)-franco transporteur** : Remise des marchandises par le vendeur au transporteur envoyé par l'acheteur. Selon le lieu convenu, il peut y avoir pré-acheminement par le vendeur, mais le lieu convenu peut aussi être l'usine au départ. Le vendeur charge alors à ses frais et risques et gère le dédouanement export.

« **Free Alongside Ship »(FAS)-franco le long du navire** : L'acheteur doit, à partir de moment où la marchandise a été placée le long du navire, supporter tous les coûts et risques de perte ou dommages aux marchandises.

« **Free on board » (FOB) - Franco à bord**: La marchandise est placée à bord du navire par le vendeur au port d'embarquement désigné dans le contrat de vente. Le risque de perte ou de dommages aux marchandises est transféré du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire.

L'acheteur doit affréter un navire à ses propres frais et supporter les frais et risques que la marchandise peut courir une fois le bastingage passé.

1.1.3.2. Incoterms de vente « arrivée » :

« **Delivered at frontier » (DAF)- Rendu frontière (lieu de livraison convenu à la frontière)** : L'obligation du vendeur se termine lorsque la marchandise est arrivée à la frontière de pays désigné dans le contrat de vente mais avant la frontière douanière de ce dernier. Ce terme est surtout utilisé pour le transport par route.

« **Coast and freight » (CFR) –coût et fret**: Le vendeur doit supporter tous les frais nécessaires pour transporter la marchandise sur un navire désigné par lui, au lieu de destination désigné, mais le risque de perte ou de dommages aux marchandises ainsi que toute augmentation de frais est transféré du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement.

« **Cost insurance freight » (CIF) – coût assurance fret (named port of destination- port de destination convenu)** : identique à CFR sauf que le vendeur doit fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage aux marchandises au cours du transport.

« **Carriage paid to » (CPT)- port payé jusqu'à** : De même que CFR, « fret port payé jusqu'à » signifie que le vendeur paie le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu. Cependant, les risques d'avarie à la marchandise ou de sa perte ainsi que

l'augmentation des couts sont transférées du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise est remise au premier transporteur.

« **Freight carriage and insurance paid to** » (CIP)- **fret assurance comprise jusqu'à** : ce terme est identique a «fret port paye jusqu'a» avec en plus pour le vendeur l'obligation de fournir une assurance transport contre les risque d'avarie à la marchandise ou de sa perte pendant le transport.

« **Delivred ex ship** » (DES)- **rendu ex ship (port de destination convenu)** : le vendeur met la marchandise a la disposition de l'acheteur a bord de navire, au lieu de destination désigné dans le contrat de vente. Le vendeur doit supporter tous les couts et risques lies au transport de la marchandise jusqu'au point de déchargement usuel du port convenu

« **Delivred ex quay** » (DEQ)- **rendu a quai (dédouané- port convenu/ « Duty paid named port »** : le vendeur met la marchandise a la disposition de l'acheteur sur le quai au lieu de destination désigné dans le contrat de la marchandise. il doit supporter tous les couts et risques inhérents au transport de la marchandise jusqu'à ce point.

« **delivered duty paid** » (DDP)- **rendu droits acquittés (lieu de destination convenu dans la pays d'importation)** : Contraire de Ex Works : obligation minimale de maximale du vendeur. En effet, c'est lui qui prend tout en charge y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigible.

« **Delivred duty unpaid** » (DDU)- **rendu droits non acquittés** : Le vendeur prend en charge l'expédition jusqu'au lieu convenu dans le pays d'importation. L'acheteur de charge des formalités et frais de dédouanement a l'import.

Tableau N°06 : Tableau récapitulatif des différents incoterms.

Incoterms	Anglais	Rôle
EXW	Ex Works	(à l'usine) tous les frais à partir de l'endroit indiqué sont à la charge de l'acheteur .Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.
FCA	Free Carrier	(Franco Transporteur) le vendeur remplit ses obligations lors qu'il livre les marchandises entre les mains du transporteur au point convenu.
FAS	Free Along Side Ship	(Franco le long du navire) les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire.
FOB	Free on Board	(Franco à bord) le vendeur doit livrer la marchandise à bord du navire, tous les frais et risque sont à sa charge jusqu'à ce que la marchandise passe le bastingage.
CFR	Cost and Freight	(cout et fret) le vendeur doit supporter les frais de transport de la marchandise jusqu'au port de destination.
CIF	Cost Insurance Freight	Cout assurance fret. Port de destination convenu.
CPT	Carriage Paid to	Port payé jusqu'à lieu de destination convenu.
CIP	Carriage Insurance Paid to	Port payé assurance comprise jusqu'à lieu de destination convenu.
DAF	Delivered At Frontier	Rendu frontière (lieu convenu).
DES	Delivered Ex Ship	Rendu Ex Ship (port de destination convenu).
DEQ	Delivered Ex Quay	Rendu à quai droits acquittés.
DDP	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés.
DDU	Delivered Duty Unpaid	Rendu droits non acquittés.

Source : G. Legrand, H. Martini ; management des opérations de commerce international, édition Dunod, paris, 1997, p.8.

Le tableau précédent résume les différents incoterms et leurs rôles. Et les incoterms spécifique terrestre (DAF),spécifique maritime (FAS ,FOB,CFR,CIF ,DES ,DEQ),spécifique tout mode (EXW,FCA ,CPT ,CID,DDP,DDU).

Tableau N °07 : Classement des incoterms selon le mode de transport.

Mode de transport	Vente au départ	Vente a l'arrive
Tout mode	EXW FCA CPT CID	DDP DDU
Spécifique terrestre		DAF
Spécifique maritime	FAS FOB CFR CIF	DES DEQ

Source: S .Haddad &collectif.les incoterms: international commercial TERMS, corpyright Eurl pages bleues internationals, Janvier 2009, p.57.

Le tableau précédent indique le classement des incoterms selon le mode de transport.

Depuis 2011 ; on constate la suppression de 04 incortermes.il s'agit principalement de vente a l'arrivé de modes de transport différents : DEQ, DAF, DES, DDU ils sont remplacées par deux nouveaux termes : DAT (rendu au terminal) et DAP (rendu au lieu de destination)

1.2 : Les documents commerciaux :

Les documents sont à la base du bon fonctionnement d'une transaction international, ils peuvent être classés en 5 types : les documents du prix, les documents de transport, les documents d'assurance, les documents douaniers et les documents annexes.

1.2.1 : Les documents du prix :

Il existe deux types de documents du prix, la facture pro forma et la facture définitive :

1.2.1.1 : La facture pro forma :

« C'est un simple devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive engagé par les deux parties, elle est demandée par l'acheteur, lorsque celui-ci en a besoin pour la joindre a la demande de licence d'importation. »³

La facture pro forma est rédigée par le vendeur qu'il soit le fournisseur réel ou qu'il s'agit d'intermédiaire. A partir de la facture pro forma la banque peut contrôler le nom et l'adresse exacte du bénéficiaire, la destination de la marchandise etc.

1.2.1.2 : la facture définitive (commerciale) :

« C'est le document le plus importants dans les échanges internationaux, non seulement la facture matérialise la dette ; mais elle permet aux services des douanes de vérifier les principaux éléments de l'expédition. »⁴

1.2.2 : Les documents de transport :

Ces documents ne font pas la preuve irréfutable que la marchandise est effectivement en train de circuler, de voler ou de naviguer. Ce sont simplement des reçus juridiques de prise de responsabilité.

1.2.2.1 : Le transport maritime :

Un document important caractérise le mode de transport. Il s'agit de connaissement maritime qui est établi par la compagnie maritime et signé par le capitaine de navire qui prend en charge le transport de la marchandise. Le connaissement possède un triple aspect :

- C'est un reçu d'expédition qui prouve que la marchandise a été expédiée d'un port à un autre

³ K.HELLAL. Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA. Université de Bejaia, master 2013.

⁴ D-P.MONOD, moyens et techniques de paiements internationaux, édition EKSA, Paris, 2007, p 206.

- C'est le titre de propriété de la marchandise
- C'est le contrat de transport dont les clauses sont insérées dans le document lui-même

1.2.2.2. : La voie aérienne (LTA) (la lettre de transport aérien) :

LTA est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un bon de cession bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à céder la marchandise à son client.

1.2.2.3 : La voie routière :

C'est la lettre de transport routière (LTR), c'est un reçu d'expédition nominatif qui atteste du transport des marchandises par terrain ou par route.

1.2.2.4. La voie ferroviaire :

Le document utilisé est la lettre de voiture internationale (LVI). Ce document est établi par l'expéditeur et la compagnie du chemin de fer.

1.2.3 : Les documents d'assurance :

Dans le commerce international, il est fait obligatoire soit à l'importateur ou à l'exportateur d'assurer les marchandises expédiées. En effet il existe deux grands types d'assurance

1.2.3.1 : Assurance flottante ou police d'abonnement :

Le terme « flottante » signifie marchandise non déterminée, la police flottante est un contrat de longue durée (6 mois à l'an généralement). Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'exportateur assure.

A chaque expédition la compagnie délivre au client un document justificatif : le certificat d'assurance.

1.2.3.2 : La police au voyage :

« C'est une formule d'assurance souscrite par l'importateur Algérien à chaque fois qu'il a besoin de couvrir ses marchandises provenant de l'étranger contre certains risques »⁵

⁵ D-P.MONOD, moyens et techniques de paiements internationaux, édition EKSA, Paris, 2007, p.204.

1.2.4 : Les documents douaniers :

Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous dédouane. Il s'agit du formulaire D6 pour les exportations et D10 pour les importations.

1.2.5 : Les documents annexes :

« Ce sont des documents qui revêtent une grande importance pour l'importateur Ils lui donnent un certain apaisement sur la qualité et conformité ainsi que sur la quantité des marchandises commandées. »⁶

Les documents les plus importantes sont :

- La note de colisage et de poids : il atteste du poids exact des marchandises expédiées
- Le certificat d'origine : il atteste de l'origine de la marchandise
- Le certificat d'analyse : il est émis par un laboratoire agréé, il donne la composition des produits analysés

1.3 : La domiciliation bancaire :

Suite à l'ouverture d'un compte auprès d'un établissement financier, il s'avère alors être nécessaire de procéder à la domiciliation bancaire d'un certain nombre d'opérations réalisées de manière automatique.

1.3.1. Définition de la domiciliation bancaire :

«La domiciliation bancaire est une immatriculation des opérations du commerce international. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international. Cette domiciliation peut être relative aux importations ou aux exportations⁷».

La domiciliation se fait sur la base d'un support généralement une facture pro-forma, devis ou un bon de commande qui doit contenir un minimum d'information en l'occurrence :

- Le montant de la transaction.
- L'incoterm utilisé.
- Le moyen de transport utilisé.

⁶ K.HELLAL. Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA. Université de Bejaia, master 2013.

⁷ <https://www.becompta.be/dictionnaire/domiciliationbancaire>. 16/11/2017.

- La devise.

1.3.2 .La domiciliation des importations :

Tout titre d'importation est soumis à l'obligation de domiciliation auprès d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée.

1.3.2.1. Définition et objectifs de la domiciliation des importations :

« 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 ⁸».

Elle consiste pour :

- **L'importateur** : à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur.
- **La banque domiciliaire** : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalable (douaniers, commerciaux, financiers...etc..) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit dans le pays en vigueur et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes.

1.3.2.2 .Procédure de la domiciliation des importations :

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commerciale ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture.

Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de se fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.
- Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction d'importation, et possédant l'autorisation nécessaire pour les produits soumis à une autorisation spéciale.

⁸ <https://www.memoireonline.com/le-financement-et-le-risque-du-commerce-exterieur-etude-comparative-entre-le-credit-documentaire5.html> .17/11/2017.

➤ Après la vérification des documents présents et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée " fiche de contrôle " en attribuant un numéro de domiciliation qu'est composé de 22 chiffres.

Le banquier oppose ensuite le cachet de domiciliation sur le document commercial, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque. Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

1.3.3: La domiciliation des exportations :

Les exportations sont met aussi à la domiciliation

1.3.3.1. Définition et objectif de la domiciliation des exportations:

« Consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des document relatifs à l'opération commerciale ⁹».

Elle consiste pour l'importateur résident et la banque domiciliaire :

- L'un à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants.
- L'autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par réglementation du commerce extérieur et des changes.

1.3.3.2. Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation :

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation.

L'ouverture du dossier de domiciliation se fait en présentant, par le client une demande d'ouverture et une facture pro- forma ou tout autre document équivalent.

⁹ <https://www.memoireonline.com/le-financement-et-le-risque-du-commerce-extrieur-etude-comparative-entre-le-credit-documentaire5.html>.17/11/2017.

Le banquier reproduit sur la fiche de contrôle toutes les précisions du contrat commercial, on peut citer :

- L'identité du cocontractant.
- Le pays d'origine ou de Provenance des marchandises.
- La nature des marchandises ou des prestations fournies.
- Leurs quantités, prix unitaire et valeur globale.
- La monnaie de paiement.
- Les délais de livraison.
- Mode et conditions de transport.

La fiche de contrôle doit comporter aussi ¹⁰:

- Le numéro de domiciliation et la date d'ouverture du dossier
- Nom du guichet domiciliation (l'agence).

C'est également les mêmes précisions inscrites sur la fiche de contrôle dans le cas d'une importation

1.3.3.3. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation :

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux.

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, la banque procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois délai réel.
- L'établissement du bilan au neuvième mois.
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier.

1.3.3.4. Apurement de la domiciliation :

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation .Il est conservé au niveau de la banque »¹¹

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

¹⁰ K. CHEHrit ; technique et pratique bancaire et financiers, édition collection guide-plus, Alger, 2004, P.104.

¹¹ Documents internes de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

- Factures définitives.
- Documents douaniers D10.
- Formule statistique annotée par la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger).

L'apurement des dossiers de domiciliation doit règlementairement intervenir :

- Pour les contrats DI :(les importations à délai normal) dans les trois mois qui suivent la réalisation physique de l'opération ;
- Pour les contrats DIP :(importation à délai spécial) qui sont réalisés dans un délai supérieur à six mois.

Après l'apurement de dossier de domiciliation, il peut s'avérer qu'il y est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

- Conservation au niveau de la banque le dossier en insuffisance de règlement.
- Transmission à la banque d'Algérie le dossier en excédent de règlement.

Tableau N°08: représentation des différents cas déclaration après l'apurement.

Situation	Contenu de dossier
1. apuré	-Existence du document douanier(D10) exemplaire banque ou copie conforme prima ; -Existence de formule statistique (F4) annotée ; -Existence facture définitive dont la différence ne dépasse pas 30.000 DA.
2-excédent	-Existence de facture définitive ; -Existence de formule statistique (F4) ; -Absence du document douanier (D10) ou différence F4 > à 300.000DA.
3-insuffisance	-Existence du document douanier D10 ; -Existence de facture définitive ; - Absence formule statistique F4 annotée ou différence F4 > à 30.000
4. inutilisé	-<u>Annulé</u> : existence lettre d'annulation par le client ; -<u>Inutilisé</u> : le client ne s'est pas manifesté malgré les lettres de rappel de la banque.

Source : <https://www.bea.dz/e-banking.html> .06/07/2017.

Le tableau précédent représente les différents cas déclaration après l'apurement qui sont apuré, excédent(en cas d'une absence du document douanier(D10) ou différence F4 supérieur à 30.000 DA, insuffisance(en cas d'une absence formule statistique(F4) supérieur à 30.000 DA, inutilisé et contenu de dossier de chaque situation.

Section 2 : Les instruments et les techniques de paiement à l'international :

Le financement du commerce extérieur s'appuie sur certains instruments et techniques de paiement à l'international

2.1. Les instruments de paiement à l'international :

« Un instrument de paiement concerne le véhicule monétaire qui annule la dette contractée. Il s'agit soit de monnaie divisionnaire (pièces de monnaie), ou fiduciaire (lettre de change) soit de monnaie scripturale (chèque, lettre de change, virement...) »

Les opérations internationales disposent de cinq instruments de paiement qui sont le chèque, le billet à ordre, la lettre de change, le virement et la carte bancaire. »¹²

2.1.1 : le chèque :

« Le chèque est un article écrit par une personne appelée (tireur) donne l'ordre à un banquier qui détient ces fonds disponibles, de payer à une certaine somme à un bénéficiaire. »¹³

Le chèque est un instrument de paiement comptant son usage présente en effet, certains avantages et inconvénients

2.1.1.1. Les avantages de chèque :

- Le chèque permet le règlement des transactions importantes.
- Le bénéficiaire du chèque peut remettre à un de ses créanciers pour acquitter sa dette
- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement

2.1.1.2. Les inconvénients de chèque :

- L'inconvénient de cet instrument de paiement réside dans les délais d'encaissement (les délais peuvent être longs)
- L'utilisation du chèque présente des risques de perte, vol et falsification.

2.1.2. Le virement international :

« Ce moyen de paiement consiste sous l'acheteur à demander à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction.

C'est-à-dire l'acheteur donne l'ordre à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes. »¹⁴

¹² D-P.MONOD, moyens et techniques de paiements internationaux, édition EKSA, paris, 2007, p 79

¹³ Ibid. p.83

¹⁴ Ibid. p. 80

Pour virer des fonds à l'étranger il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque et pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réserves à cet usage. Ils comportent les mentions suivantes:¹⁵

- N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur)
- La somme (montant de la facture)
- La monnaie (code ISO de la devise : EUR, USD, JPY)
- La méthode de transfert (courrier, télex, ou le message Swift)
- Le nom du bénéficiaire (l'exportateur)
- Son adresse (la ville le pays)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- Le numéro du compte à crédité
- Le motif du règlement (N° de la facture)

2.1.3. Les formes du virement international :

- Le courrier l'ordre de paiement par voie postale il en résulte que les délais être plus au moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale de pays concerné.
- Le télex plus rapide que le courrier, il offre également l'avantage de sécurité moins est un support papier reste instrument de virement ce qu'il laisse subsiste un risque d'erreur.
- Le virement Swift (société for word wide interbank financial telecommunication) Swift est un signe d'une société fondé en 03 mai 1973 par 293 banques de 15 pays.

Cette société à pour mission de collaboration d'un moyen de communication moderne via l'outil informatique.

Swift n'est lui-même pas un moyen de paiement mais c'est un réseau de communication privé loué aux administrations qui ont monopole de communication

Swift est géré par un ordinateur dont l'usage est réservé aux banques membre de société qui ont la gestion.

2.1.3.1. Les avantages et les inconvénients du virement international:

Le virement bancaire présente certains avantages et inconvénients qui sont :

¹⁵ D-P .Monod, moyens et techniques de paiements internationaux, édition EKSA 2007, paris, p.81.

A. Avantage du virement international :

- La rapidité dans les virements télex et Swift ; la transmission du message d'un pays à un autre ne dure que quelques secondes lorsque le destinataire est prêt de les recevoir.
- La fiabilité et la sécurité : chaque message contient un code, ce dernier est un identifiant de l'émetteur et le récepteur et il garanti la fiabilité du message

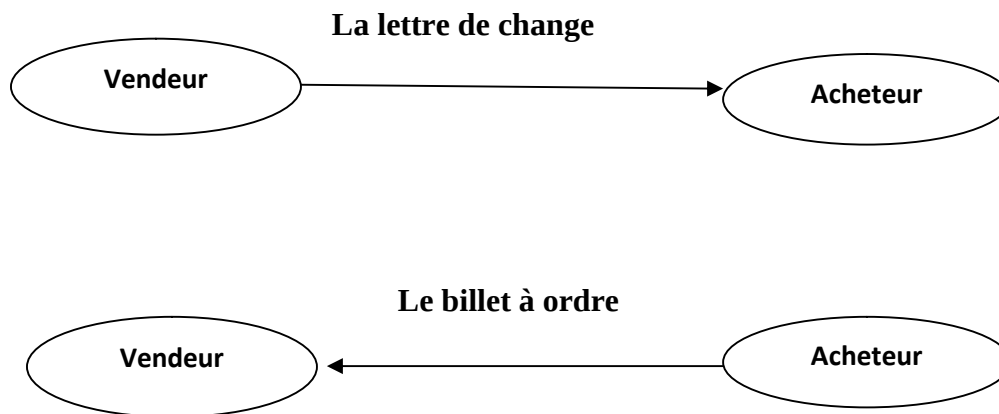
B. Inconvénients du virement international :

- Le virement par courrier connu par l'intérieure dépendance vis-à-vis des délais de la poste.
- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise

2.1.3. Billet à ordre :

« C'est un titre par lequel un débiteur appelé aussi souscripteur s'engage à payer à une date déterminée (l'échéance) à un créancier (le bénéficiaire) une certaine somme.

Ce mode de paiement s'effectue de la même façon que la lettre de change sauf que le billet à ordre est émis par l'acheteur »¹⁶.

Schéma N°1 : le billet a ordre

Source : D-P. MONOD ; moyen et technique de paiement international, édition. EKSA, paris, 2007.p. 97.

Ce schéma conclut que le billet à ordre est émis par l'acheteur Contrairement à la lettre de change qui est émise par le vendeur

2.1.3.1. Avantages de billet à ordre :

- Il est très utilisé rarement utilisé dans le commerce international.

¹⁶ K.HELLAL. Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA. Université de Bejaia, master 2013.

- Il est émis l'initiative de l'acheteur.

2.1.4. La lettre de change (traité) :

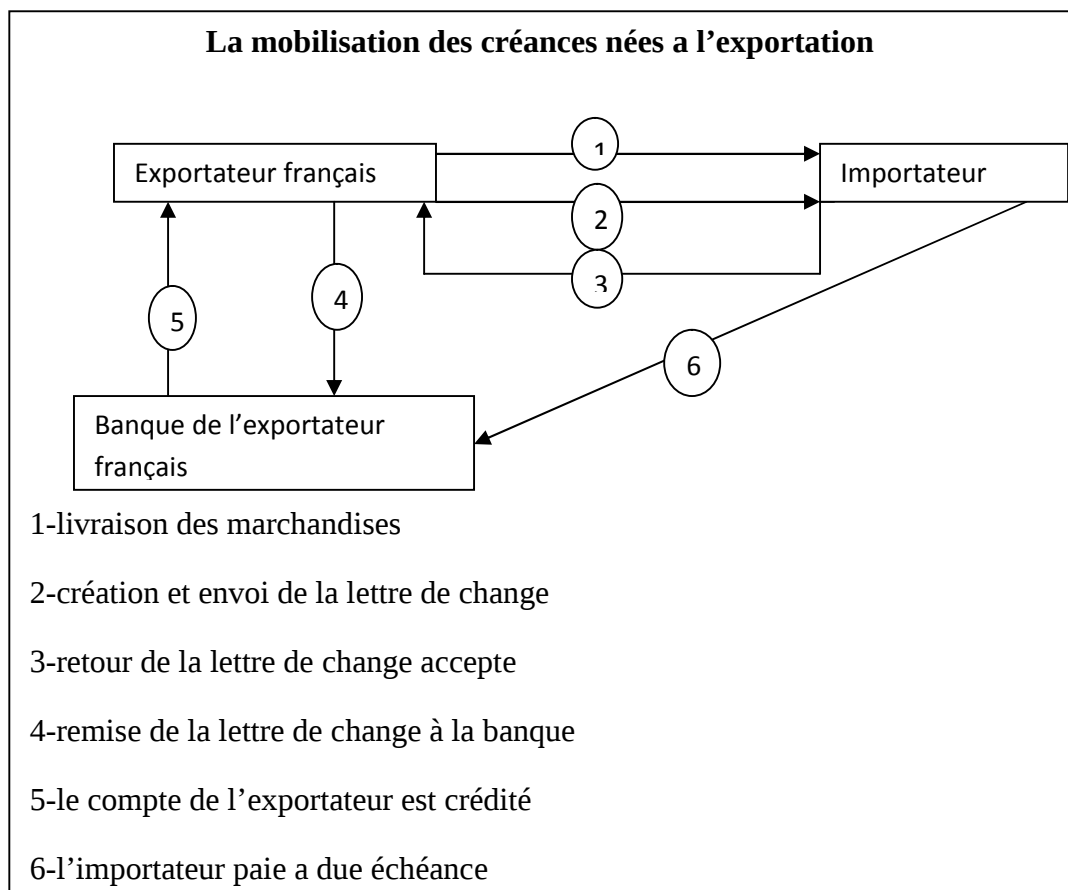
« La lettre de change est un instrument de paiement par lequel une personne, le tireur donne ordre à une autre personne donnée, le tiré, de payer un certain montant la même ou à une tierce personne.

Le terme « traité » est occasionnellement utilisé à la lettre de change. »¹⁷

Trois acteurs sont alors concernés par la lettre

- ✓ Le tireur ; il s'agit généralement de fournisseur de marchandise.
- ✓ Le tiré ; c'est lui qui doit payer le montant inscrit sur la lettre de change.
- ✓ Le bénéficiaire ; c'est la dernière personne présente à l'encaissement la lettre de change et crédit de son montant le jour de l'échéance (généralement le tireur).

Schéma N°2 : la mobilisation des créances nées a l'exportation



Source : D-P .MONOD, moyens et techniques de paiements internationaux, édition EKSA, Paris, 2007, p.97.

¹⁷ K.HELLAL. Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA. Université de Bejaia, master 2013.p. 34

Le schéma précédent nous indique comment une opération d'importation est financée à l'aide d'une lettre de change, elle consiste pour l'exportateur d'expédier la marchandise avec création et envoi de la lettre de change à son client (il s'agit de l'importateur), ce dernier doit renvoyer la lettre de change acceptée à son fournisseur (l'exportateur) qui doit remettre la lettre de change à la banque de l'exportateur, cette dernière va créditer le compte de l'exportateur et l'importateur doit payer à l'échéance.

2.1.4.1. Les avantages de la lettre de change (traité) :

- La lettre de change est un moyen de paiement qui permet au tireur de s'acquitter d'une dette qu'il a envers le bénéficiaire par une simple signature.
- La lettre de change peut circuler entre les mains de plusieurs bénéficiaires successifs par le mécanisme de l'encaissement c'est-à-dire que le bénéficiaire d'une lettre de change peut la remettre à un de ses créanciers pour acquitter sa dette.

2.1.4.2. Les limites de la lettre de change (traité) :

- Les risques d'impayés de perte et vol sont encore existants.
- Mode de paiement pas très répandu dans le monde.
- Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur et son recouvrement peut être long en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

2.1.5. La carte bancaire :

Cet instrument de paiement moderne, technologique de son époque, les cartes bancaires ont d'abord été en aluminium puis en plastique et maintenant à puce électronique.

2.2. Les techniques de paiement à l'international :

Il existe plusieurs techniques de paiement à l'international, parmi ces techniques ; l'encaissement simple, le contre remboursement, la remise documentaire, et le crédit documentaire.

2. 2. 1. L'encaissement simple :

Cette technique de paiement non documentaire, comme leur nom l'indique, n'oblige pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé.

2.2.1.1. Définition de l'encaissement simple :

*« Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie et facture la marchandise à l'acheteur, qui doit payer dans délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison) ».*¹⁸

2.2.1.2. Les avantages de l'encaissement simple :

L'encaissement simple ne coûte pas cher et demeure très simple à utiliser .C'est pour quoi il constitue une pratique courante sur les marchés locaux .Si on veut l'utiliser en commerce international, il faut que règne une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur.

2.2.1.3. Les inconvénients de l'encaissement simple :

En matière d'exportation, l'encaissement simple comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant qu'on ne lui en réclame le paiement. L'exportateur se trouve sans aucune garantie de paiement. De plus, il finance l'importateur pendant tout le terme du crédit.

2.2.2. Le contre remboursement :

Le contre remboursement c'est une technique non documentaire

2.2.2.1. Définition de contre remboursement :

*« Le contre remboursement est une condition de vente qui oblige l'acheteur à payer la marchandise au moment même de la livraison .Le transporteur remet la marchandise eu échange du paiement .On parle alors de vente contre remboursement. Ce genre d'encaissement peut se faire par l'entremise des services postaux, à certaines conditions, et par des transporteurs routiers ou des transitaires ».*¹⁹

¹⁸J. Naji ; commerce international, édition ERPI, Québec, 2005, P.364.

¹⁹Ibid. P.365.

2.2.2.2. Les avantages de contre remboursement :

Le principe avantage de cette technique réside dans sa simplicité. Cependant, comme dans le cas de l'encaissement simple, l'établissement d'une confiance mutuelle entre exportateur et l'importateur est recommandé.

2.2.2.3. Les inconvénients de contre remboursement :

Il ne faut pas négliger les inconvénients de la vente contre remboursement, qui peuvent s'avérer lourds de conséquences :

- ❖ Le chèque peut être sans provision.
- ❖ L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises.
- ❖ En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entreposage, sans compter qu'il devra rapatrier cette marchandise.
- ❖ Le délai de paiement est tributaire du transporteur ou des services postaux qui en assument la responsabilité.
- ❖ Si le paiement est fait en devise étrangères, l'exportateur s'expose au risque de change.²⁰

2.2.3. La remise documentaire :

La remise documentaire c'est une technique documentaire, il s'agit de tout papier commercial accompagné de documents et devant être délivré contre paiement ou acceptation, ou selon d'autres conditions.

2.2.3.1. Définition de la remise documentaire :

*« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur(le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur, celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acception d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes ».*²¹

²⁰ J.Naji; commerce international, édition ERPI, Québec, 2005, P.365.

²¹ G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOP, paris, 2010, p.145.

2.2.3.2. Les intervenants de la remise documentaire :

Tableau N°09: Les intervenants de la remise documentaire :

Donneur d'ordre	Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.
Banque remettante	La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée.
Banque présentatrice	C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, il peut s'agit de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.
Bénéficiaire	Destinataire de documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

Source : G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOP, Paris, 2010, p146

Le tableau précédent représente les différents intervenants qui interviennent dans la remise documentaire et leurs rôles. Donneur d'ordre qui joue un rôle important c'est le vendeur (exportateur), qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

2.2.3.3. Les avantages de la remise documentaire :

L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger.

La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.

Le coût bancaire est minimum.²²

2.2.3.4. Les inconvénients de la remise documentaire :

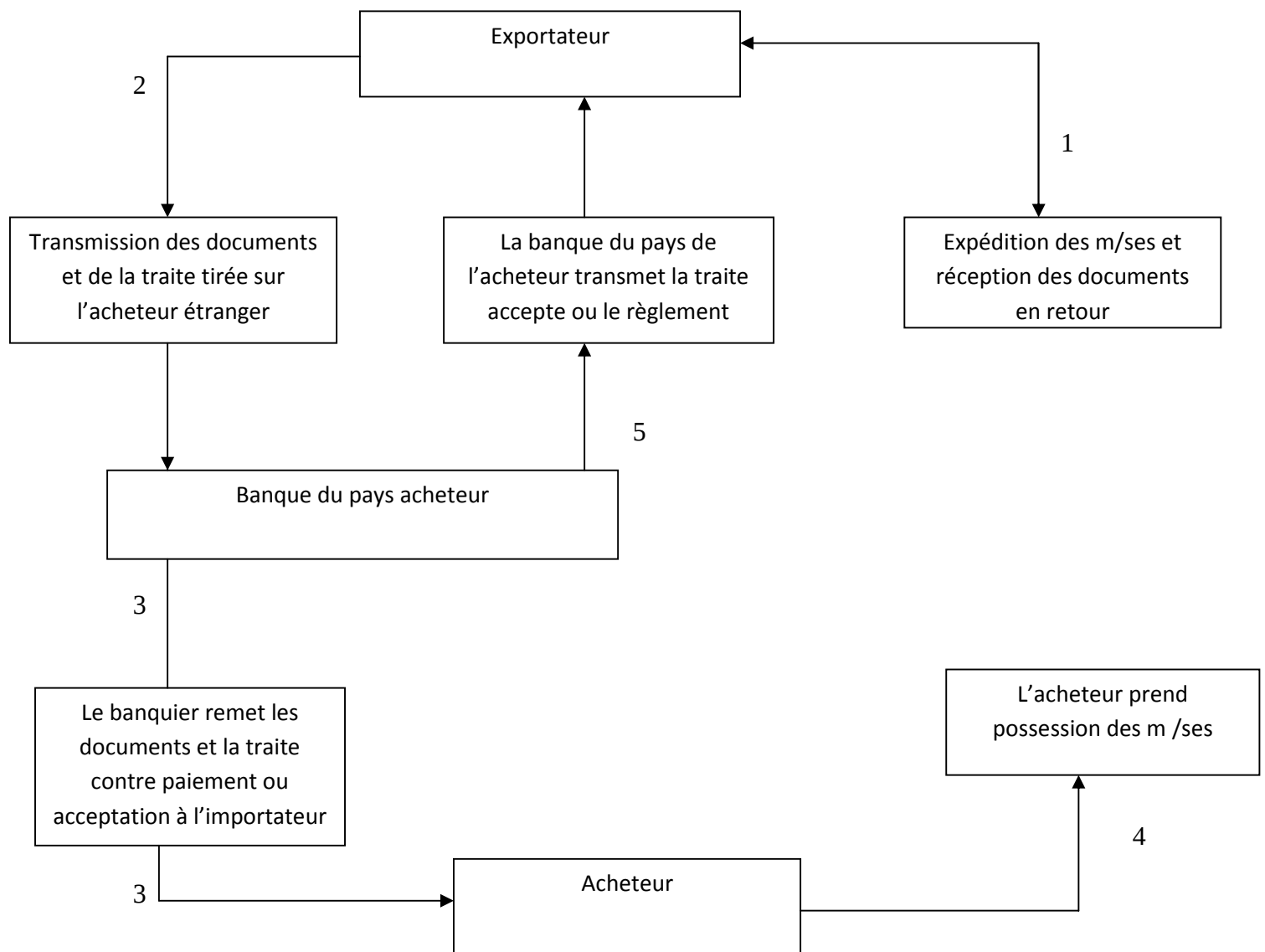
Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.

L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).²³

²² G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOP, paris, 2010, p.147

²³ Ibid, p.147

Schéma N°03 : d'une remise documentaire



Source : S-G. Yettou; commerce international « guide pratique », édition Litec, paris, 2005, p.159.

Le schéma précédent représente les différentes étapes de la remise documentaire :

Etape 1 : Expédition des m/ses et réception des documents en retour.

Etape 2 : Transmission des documents et de la traite tirée sur l'acheteur étranger.

Etape 3 : Le banquier remet les documents et la traite contre paiement ou acceptation à l'importateur.

Etape 4 : L'acheteur prend possession de la marchandise.

Etape 5 : La banque du pays de l'acheteur transmet la traite acceptée ou le règlement

2.2.4. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire c'est une technique documentaire

2.2.4.1. Définition de crédit documentaire :

*« Le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon la quelle le montant de sa créance lui sera réglé, pour qu'il apporte à l'aide des documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ».*²⁴

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice, en faveur du vendeur, le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) l'engagement est lié à la prestation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité.

Le crédit documentaire garantit au vendeur le paiement sous réserve de présenter les documents requis conformes aux termes et conditions du crédit.

Le crédit documentaire rassure l'acheteur que certaines conditions importantes du contrat, reprises dans le crédit documentaire, ont été respectés sur le plan documentaire :

- Certificat de performance.
- Certificat d'inspection.
- Certificat sanitaire.
- Certificat d'origine.

²⁴ G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOP, Paris, 2010, p.147

2.2.4.2. Les intervenants de crédit documentaire :

Tableau N°10 : Les intervenants de crédit documentaire

Donneur d'ordre	C'est l'acheteur qui a négocié un montant 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 qu'il désire et le mode de règlement.
Banque émettrice	C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
Banque notificatrice	C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture, du crédit documentaire en faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.
Banque confirmante	Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.

Source : G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, p.148.

Le tableau précédent représente les différents intervenants qui interviennent dans le crédit documentaire, et le rôle de chaque intervenant, le donneur d'ordre qui joue un rôle important celui qui demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur vendeur.

Tableau N°11 :D'autres intervenants du crédit documentaire :

Banque désignée	Appelée « nominated bank » dans les messages Swift(RRU600) elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévues dans le contrat.
Banque de remboursement	C'est la banque qui sera chargée de payer (rembourser), la banque qui a réalisé le crédit ou qui l'a confirmé.
Bénéficiaire	C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payer.

Source : G. Legrand. H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOP,

Paris, 2010, p.148

Ce tableau représente d'autres banques qui peuvent intervenir dans le circuit du crédit documentaire sont banque désignée, banque de remboursement, bénéficiaire et leur rôle.

2.2.4.3. Les types du crédit documentaire :

Tout crédit documentaire porte la mention « révocable » ou « irrévocable ».Il existe plusieurs types de crédit documentaire, qui répondent à divers besoins ; les voici.

A. Le crédit documentaire révocable :

« Le crédit documentaire révocable peut être annulé ou amendé en tout temps par la banque émettrice, à la demande de l'acheteur et sans avis au vendeur .L'exportateur devrait éviter de recourir à cette catégorie de crédit dit documentaire car, malgré l'engagement bancaire, il n'a pas la garantie d'être payé²⁵ ».

B. Le crédit documentaire irrévocable :

« Le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé ni amendé qu'avec l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit dit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice²⁶ ».

C. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

« Le crédit documentaire irrévocable et confirmé implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur, mais aussi celui de la banque notificatrice .Comme cette confirmation couvre le risque politique, l'exportateur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est le crédit documentaire qui offre la meilleure protection à l'exportateur²⁷ ».

²⁵J. Naji ; commerce international, édition ERPI, Québec, 2005, p.370

²⁶ Ibid. p.370

²⁷ Ibid. p.370

2.2.4.4. Les avantages de crédit documentaire :

Corps de règles universelles RUU 600 de la chambre de commerce internationale garanties et moyens de paiement.

Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaire seule la fraude permet l'opposabilité au paiement.²⁸

2.2.4.5. Les inconvénients du crédit documentaire :

Formalisme dans la vérification des documents (plus de 75% des remises de documents en banque présentent irrégularités fussent elles minimales).

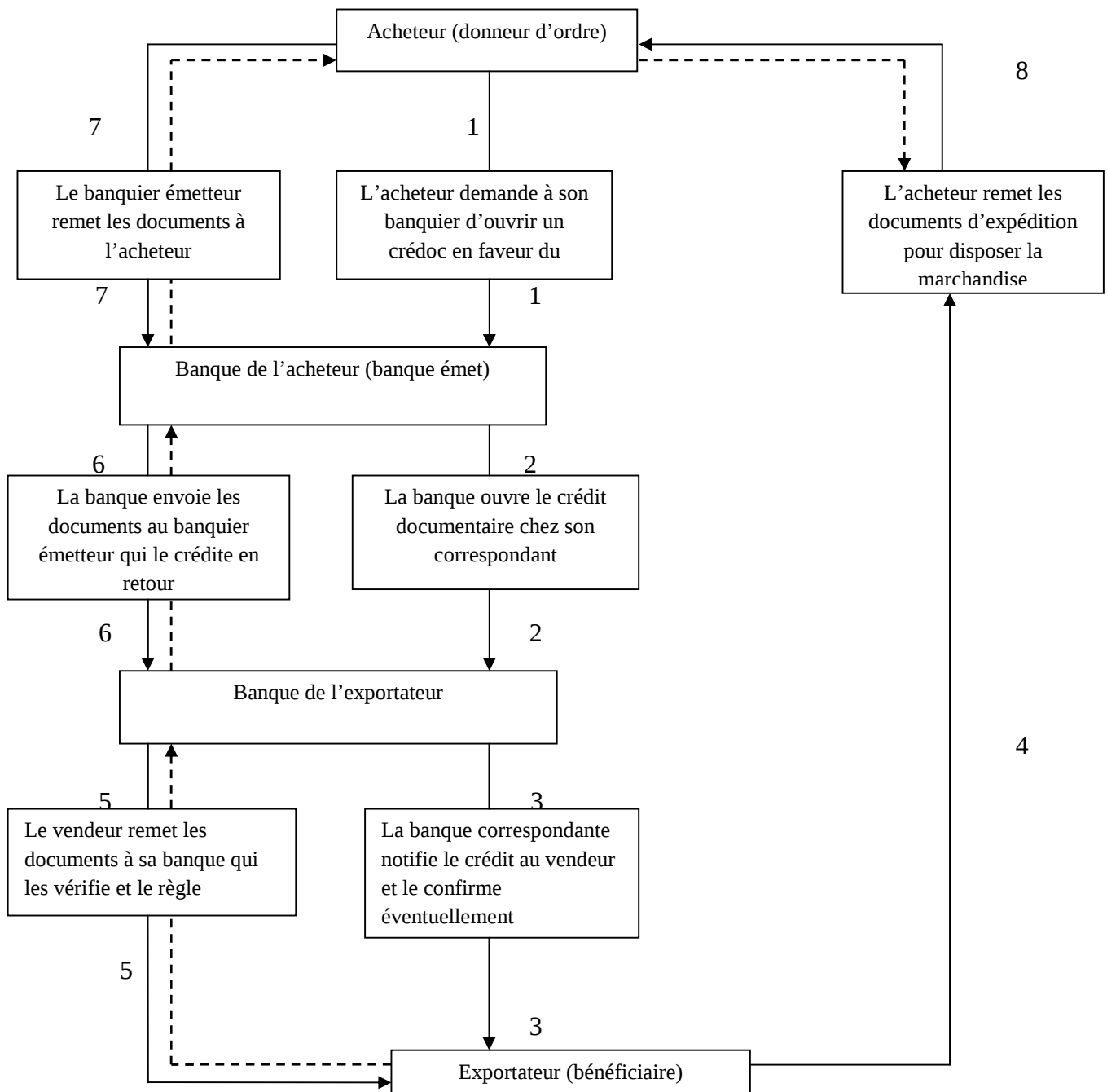
Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant.

Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).²⁹

²⁸ G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOD, paris, 2010, p.150.

²⁹ Ibid. p.153.

Schéma N°04 : d'un crédit documentaire



Source : S-G. Yettou ; commerce international « guide pratique », édition Litec, paris, 2005, p.161.

Le schéma précédent explique les différentes étapes du crédit documentaire d'où la première étape l'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son fournisseur, la deuxième étape la banque ouvre le crédit documentaire chez son correspondant, la troisième étape la banque correspondante notifie le crédit au vendeur et le confirme éventuellement, la quatrième étape l'acheteur remet les documents d'expédition pour disposer la marchandise, la cinquième étape le vendeur remet les documents à sa banque

qui les vérifie et le règle, la sixième étape la banque envoie les documents au banquier émetteur qui le crédite en retour, la septième le banquier émetteur remet les documents à l'acheteur.

Section 3 : Les risques et garanties bancaires :

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés au financement des importations ou au financement des exportations.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, il devrait connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter.

3.1. Définition d'un risque :

« Un risque est définie comme un événement incertain constituant une menace dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. Le risque se caractérise donc par l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. »³⁰

3.2. Les risques liés au financement du commerce extérieur :

Il existe plusieurs types de risques liés au financement du commerce extérieur.

3.2.1. Les risques liés au financement des importations :

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

3.2.1.1. Les risques associés à la remise documentaire :

Dans le cas d'une remise documentaire, les banques de l'importateur et de l'exportateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs c'est-à-dire elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à payer à réception.

A. Le risque pour l'importateur :

Dans ce cas le risque est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et /ou de la qualité. Pour éliminer ce risque l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

³⁰ G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, p154.

B .Le risque pour l'exportateur :

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

C. Risque pour la banque de vendeur :

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

3.2.1.2. Les risques associés au crédit documentaire :

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est expose à un certain nombre de risques.

A. Le risque pris par la banque émettrice :

La banque s'engagea à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale quelque soit la situation financier de son client.

Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client

B. Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice) :

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue en vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable à la caisse de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

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

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

C. Le risque pris par l'acheteur :

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

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

D. Le risque pris par le vendeur :

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

3.2.2. Les risques liés au financement des exportations :

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

3.2.2.1. Le risque associé au crédit acheteur :

Il existe deux types de risques associes au crédit acheteur

A. Les risques de fabrication (risques techniques) :

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

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

B. Le risque de crédit :

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

3.2.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur :

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs

A. Le risque de fabrication :

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes.

B. Le risque du crédit :

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

C. Le risque d'insolvabilité :

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

Il existe ainsi le risque de change qui est un risque de variation d'une devise contractuelle, et le risque catastrophique qui résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat.

3.2. Les garanties bancaires :

La caution ou la garantie est utilisée dans le commerce intérieur ou international depuis l'antiquité ; mais son utilisation à grande échelle remonte aux années 1970. Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

3.2.1. Définition de garantie bancaire :

« On parle de garantie bancaire lorsqu'une banque agit en tant que garant et accepte de payer une somme définie à son bénéficiaire ³¹ ».

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale .Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

3.2.2. Les différents types de garantie bancaire :

La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre .Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

3.2.2.1. La garantie documentaire et la garantie à première demande :

« La rédaction de l'acte de garantie doit pouvoir faire apparaître clairement s'il s'agit d'un engagement à première demande ou d'un engagement documentaire .La différence, il est vrai réside seulement dans la forme de leurs modalités de mise en œuvre par le bénéficiaire .mais ils doivent impliquer le même engagement inconditionnel et indépendant. La garantie à première demande est stipulée payable au bénéficiaire « sur simple et première demande » de sa part faite au garant .Il suffit de réclamer le paiement pour être en droit de l'obtenir sans avoir à remplir au préalable quelque formalité que ce soit³² ».

S'agissant de la garantie documentaire , sa mise en jeu est conditionnée par la présentation par le bénéficiaire de certains documents , destinés non à prouver, mais seulement à accréditer la légitimité de sa demande .La banque est seulement tenue ,avant paiement ,de vérifier « la conformité apparente » des documents présentés lors de l'appel, avec ce qui était requis aux termes de l'acte (cela peut être une simple déclaration de la part du bénéficiaire ,selon laquelle le donneur d'ordre n'a pas rempli ses obligations , comme il en est des document établis par des experts constatant par exemple un mauvais fonctionnement du matériel...).on retrouve ces deux variantes de la garantie à première demande dans les modèles préconisés par les autorités algériennes , utilisés par nos banque et qui s'imposent aussi bien pour les opérateurs du secteur public que ceux du secteur privé.

³¹ <https://www.boursedescredits.com>. 19/11/2017.

³² H. Bestandji, les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODP, Alger, 1994, p.85.

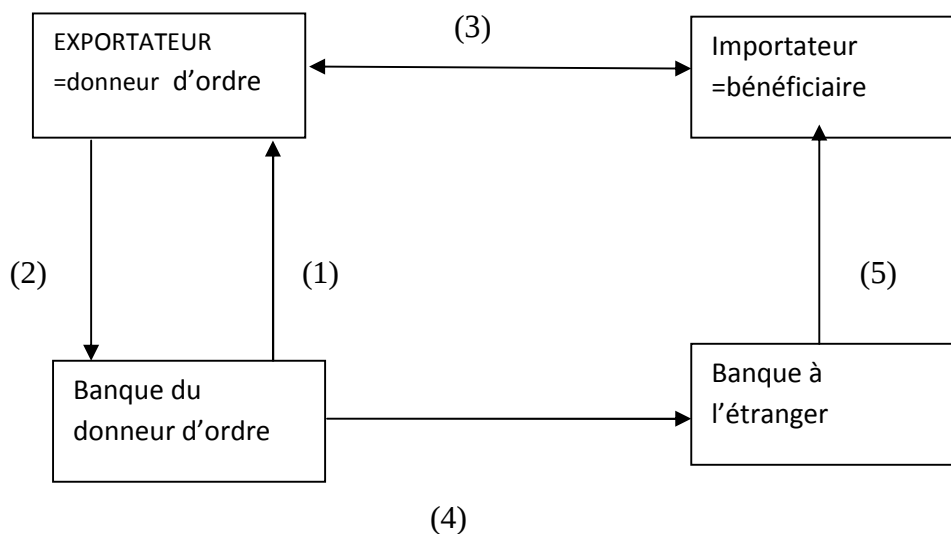
3.2.2.2. La garantie directe et indirecte :

« On dit qu'une garantie est directe si elle est émise par la banque de l'exportateur et adressé au bénéficiaire .Parfois, la réglementation du pays de l'acheteur exige que l'émission de l'acte de garantie soit faite par un organisme local, d'où la nécessité pour le banquier de recourir à son correspondant à l'étranger³³».

La banque de l'exportateur va demander à son correspondant la délivrance de l'acte pour son compte et sous sa responsabilité .Il est noté qu'en raison de l'instabilité politique (risque de guerre , de non transfert de fonds....),les garanties indirectes sont de plus en plus fréquentes ,au grand dam des exportateurs qui doivent payer des commissions plus importantes .Ce mécanisme défavorise les exportateurs en les soumettant au droit local qui agit rarement en leur faveur.

Le schéma suivant présente le déroulement d'une caution avec contre-garantie.

Schéma N°05 : Fonctionnement de la garantie indirecte.



Source : H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, P88

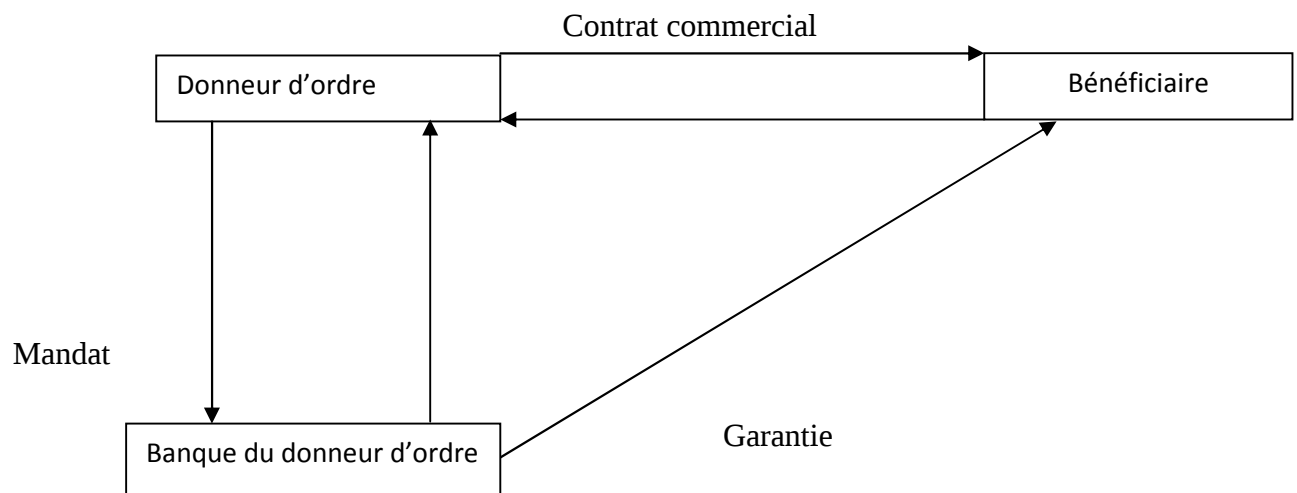
- (1) Rapport commercial.
- (2) Lettre d'instruction.
- (3) Acception promesse de signature.
- (4) Contre garantie donnée par la banque du donneur d'ordre.

³³ H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, p. 86.

(5) Garantie donnée par la banque de l'importateur.

Le schéma précédent résume le fonctionnement d'une garantie indirecte, la banque agit toujours sur instruction du donneur d'ordre. Par contre, la banque émettrice, appelée la banque à l'étranger demande à une banque locale appelée banque du donneur d'ordre d'émettre la garantie

Schéma N°06 : fonctionnement de la garantie directe.



Source : N .CHelbi, A. Souilah ; le financement du commerce extérieur, mémoire de fin de cycles, DESB, ESB, Bouzareah, Alger, 2003.p.130.

Ce schéma explique comment elle fonctionne une garantie directe, lorsque le donneur d'ordre donne instruction à sa banque, via un mandat, d'émettre une garantie au profit du bénéficiaire

3.2.3. Les principales sortes de garanties bancaires :

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

Nous allons intéresser dans cette section uniquement aux garanties mise en place en faveur des acheteurs.

3.2.3.1. La garantie de soumission ou adjudication (bid bond) :

« Elles permettent à l'acheteur d'être indemnisé dans les cas où le fournisseur retire son offre, ne signe pas le contrat, ou encore ne donne pas les garanties escomptées ³⁴ ».

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans la cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat. Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 et 5 % du montant de l'offre soumissionnée. Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

3.2.3.2. La garantie de restitution d'avance :

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ces engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15 %. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

3.2.3.3. La garantie de bonne exécution :

« Appelé également « garantie de bonne fin », est l'engagement pris par la banque contre-garant, 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 ³⁵ ».

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

³⁴ <https://banque.ooreka.fr/comprendre/grantie-bancaire>. 19/11/2017.

³⁵ H. Bestandji, les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, p.86

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

3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie :

« Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles ³⁶ ».

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.

3.2.3.5. La garantie d'admission temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amène à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporte. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire.

Temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

Cette garantie ne peut être libère qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importe temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

³⁶H. Bestandji ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODPU, Alger, 1994, p.86.

Remarque :

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion de dossier approprié jusqu'à avoir une main levée .En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation de l'un des deux pays).

Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités, soit par :

- L'expiration du délai de validité ;
- La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
- Le retour de l'acte de garantie ;
- La réalisation de la mise en jeu.

3.2.4. Les autres garanties particulières :

Parmi ces garanties particulières on trouve, la garantie de découvert bancaire, les garanties de paiements à l'international, les cautions et les garanties douanières

3.2.4.1. La garantie de découvert bancaire :

Dans le cadre des marchés importants, l'entreprise peut être amenée à engager sur place des dépenses locales qui entraînent de gros besoins de trésorerie (sous-traitance, approvisionnement en matière première, main d'œuvre locale)

Pour éviter des transferts de fonds l'exportateur demande à une banque locale une autorisation de découvert garantie par une caution délivrée par une banque.

Cette procédure peut être intéressante si le contrat est payable sur place en monnaie.

3.2.4.2. Les garanties de paiements à l'exportation :

Le vendeur étranger consent parfois à l'importateur un règlement à une date ultérieure ou en paiements fractionnés, à condition que la banque de l'importateur lui garantisse le paiement à bonne date, en lui délivrant une caution de garantie de paiement.

3.2.4.3. Les cautions et garanties douanières :

Elles garantissent les autorités douanières du paiement des droits et taxes à l'échéance dans le cas d'une importation temporaire par exemple, ou lorsqu'une entreprise bénéficie d'un régime suspensif des droits de taxes.

Un impayé, c'est l'obligation d'entamer une procédure de recouvrement coûteuse et qui peut être complexes dans certains pays.

Conclusion

Vu dans ce chapitre, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié.

Aussi l'importance et la complexité des échanges internationaux, le choix d'une technique et d'un instrument s'avèrent très important du fait que les deux contractants ne se connaissent pas et sont soumis à des lois parfois différentes.

Ainsi les transactions commerciales impliquent inévitablement des risques à la fois pour l'importateur et pour l'exportateur, il peut y avoir manquement aux engagements pris de la part de l'une ou l'autre des parties du contrat.

Chapitre III :
Représentation du
champ d'analyse

Introduction

Au lendemain de l'accession de l'Algérie à l'indépendance, il était important que notre pays recouvre pleinement les attributions de la souveraineté. A cette fin, l'Algérie s'est doté le 12 décembre 1962 d'un institut d'émission au plein sens du terme, celui-ci avait pour mission de créer et de maintenir dans le domaine de la monnaie, de crédit et des changes, les conditions les plus favorable à un développement ordonné de l'économie nationale.

Dans ce chapitre nous donnerons aussi un petit aperçu historique sur la Banque extérieur d'Algérie, ses missions et son organisation.

Section 1 : Le système bancaire en Algérie :

Le système bancaire algérien a connu depuis le début des années 90 une série de changements, caractérisant différentes étapes d'une réforme et une mise en conformité avec les standards internationaux.

Avant de définir le système bancaire il est important de définir le concept « banque ».

1.1.Définition de la banque :

« La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent des ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyen de paiement (carte de crédit, chèque, etc...) et leur accord des prêts¹ ».

1.2. Définition du système bancaire :

« Un système bancaire est un ensemble de banques et d'autres établissements financiers et d'une banque centrale qui entretiennent des relations financières de créances et d'engagements les uns vis-à-vis des autres ainsi que vis-à-vis des agents non financiers² ».

Comme on peut aussi définir un système bancaire comme suit :

« Un système bancaire peut être définis comme l'ensemble des banque (secondaires, commerciales) d'une même zone monétaire forme un système bancaire piloté par une banque particulière appelé banque centrale qui contrôle l'ensemble des banques, assure l'émission des billets et définit la politique monétaire »³.

Donc, le système bancaire est un ensemble des banques et d'autres établissements financiers et une banque centrale qui contrôle l'ensemble des banques.

1.2.Histoire de système bancaire algérien :

L'histoire de système bancaire algérien depuis l'indépendance jusqu'à maintenant

1.3.1. De l'indépendance à 1966 :

L'Algérie a mis en place dès le 29 août 1962, un Trésor public qui prend en charge les activités traditionnelles de la fonction Trésor, ainsi qu'une fonction exceptionnelle du « crédit à l'économie ». Nous tenons à signaler, que cette dernière s'est développée dans le temps et malgré la nationalisation des banques (66-67).

¹J-V. Capal, O. Garnier ; Dictionnaire d'économie, édition hâtier, paris, 1994, P.20.

²www.bibliothèque.auf.org/doc-num.php.11/11/2017.

³<https://www.etudier.com>. 27/10/2017.

La Banque Centrale d'Algérie ayant été instituée le 12 décembre 1962, fut dotée de tous les statuts d'un institut d'émission, afin de créer les conditions favorables à un développement ordonné de l'économie nationale. La Banque Centrale exerce les fonctions d'émission de la monnaie fiduciaire, de direction et de surveillance du crédit, ainsi que la gestion des réserves de change.

Le 07 mai 1963, on assiste à la création de la Caisse Algérienne de Développement « qui apparaît comme une direction du plan, par son rôle dans l'établissement des programmes d'investissements publics ou d'importation, à la direction du Trésor, par son rôle de gestion du budget et de la contre valeur des aides étrangères, à une banque d'affaires, par la participation qu'elle est habilitée à prendre ; à un établissement de crédit à court, moyen et long terme ; à une banque de commerce extérieur et une caisse des marchés de l'État ».

La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (C.N.E.P) créée le 10 août 1964, avait pour rôle, la collecte de l'épargne destinée à la construction du logement. Son activité sera orientée par la suite vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif.

1.3.2 .Période allant de 1966 à 1970 :

En raison du peu d'empressement des banques étrangères à s'impliquer dans le financement du développement, préférant les opérations de commerce extérieur qui procurent une rentabilité immédiate, la Banque Centrale d'Algérie été contrainte d'agir directement dans le financement de l'économie, en attendant la nationalisation de ces banques, ce qui a donné naissance à trois banques commerciales dénommées primaires.

En 1966, ce fut la création de la Banque Nationale d'Algérie (B.N.A) qui disposait d'un monopole légal en matière de traitement des opérations bancaires du secteur public, agricole, industriel et commercial. Le 29 décembre de la même année, fut créé le Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A), pour le financement de l'artisanat, de l'hôtellerie, les professions libérales ainsi que les PME. Le 01 Octobre 1967, l'Algérie venait de parachever le système bancaire algérien, en créant la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A) qui allait avoir pour but, le développement des relations bancaires et financières avec le reste du monde. Comme le souligne à juste titre P.Pascallon « l'algérianisation des structures financières peut être considérée comme terminée ».

Soulignons toutefois, que le principe de spécialisation dans le domaine des interventions respectives à chaque banque sur le plan théorique s'est transformé dans la pratique et ce, par un « chevauchement des compétences » au niveau des banques primaires, car il était impossible sur le plan pratique, d'asseoir une activité bancaire à une clientèle nationale sans assise extérieure et vice-versa.

1.3.3 .Période allant de 1970 à 1978 :

Suite à la phase d'investissement intense du premier plan quadriennal, les autorités politiques algériennes ont rencontré des contraintes qui les ont poussés à confier à partir de 1970, aux banques primaires, la gestion et le contrôle des opérations financières des entreprises publiques.

Cette nouvelle vocation attribuée au système bancaire algérien impliquait nécessairement, la réorganisation de toutes les structures financières du pays (la réforme de 1970).

1.3.4 .Période allant de 1978 à 1982 :

En 1978, le système bancaire algérien affecte le financement des investissements dits « stratégiques » au Trésor public, sous forme de concours remboursables à long terme. Le crédit bancaire à moyen terme est supprimé du système de financement des investissements planifiés, à l'exception de certaines activités (transport et services).

La loi de finance de 1982 fait introduire une nouvelle doctrine. L'intervention des banques primaires dans le financement des investissements publics devrait obéir aux critères de rentabilité financière.

En ce qui concerne le secteur privé, le secteur bancaire intervient rarement comme pourvoyeur de crédits d'investissement. Ce secteur à tendance à s'autofinancer.

1.3.5 .Période allant de 1982 à 1986 :

Cette période s'est caractérisée par la création de deux banques primaires : La première, étant la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R), elle fut créée en 1982. La seconde banque créée en 1985, est issue du Crédit Populaire d'Algérie

(C.P.A), il s'agit de la Banque de Développement Local (B.D.L). Elle a pour rôle le financement des unités économiques locales.

1.3.6 .Période allant de 1986 à 1990 :

Il est important de relever, que la loi bancaire de 1986 relative au régime des banques et du crédit, n'a pas été mise en œuvre et ce, à cause de l'accélération du processus de réforme fondé sur les critères de rentabilité financière, car « le système de financement qui a prévalu avant cette loi a connu des phénomènes corrélatifs tels que la faiblesse, voire l'inexistence de marchés monétaire et financier, un faible degré de bancarisation de l'économie, la domiciliation obligatoire unique des entreprises publiques auprès des banques primaires, et enfin l'absence d'une véritable politique d'encadrement du crédit ».

1.3.7. La période allant de 1990-1998 :

Durant cette période l'histoire du système bancaire comme suite de 1990 jusqu'à 1993, après de 1994 jusqu'à 1998.

1.3.7.1. Le système bancaire et la contrainte extérieure (1990-1993) :

En plus de la réforme du secteur public donnant lieu à l'autonomie de l'entreprise publique et à la promulgation de la loi relative à la monnaie et le crédit, les années 1990 ont été marquées par la réforme du système bancaire et la préparation de sa transition vers l'économie de marché.

Les années 1990-1993 marquèrent la veille du rééchelonnement de la dette extérieure et la mise en œuvre des programmes à moyen terme menés avec le Fond Monétaire International

« FMI ». Durant cette période, l'évolution du système bancaire national, et en général, celle de l'économie dans son ensemble, va être hypothéquée par les contraintes extérieures.

Ce nouveau dispositif concerne les domaines de la politique monétaire et du taux de change et aussi le domaine de financement bancaire de l'économie.

1.3.7.2. Le système bancaire et l'ajustement structurel (1994-1998) :

Après la crise économique de 1993, l'Algérie ne pouvait pas rembourser sa dette extérieure et le service de cette dernière accapare l'essentiel du produit des exportations. Les recettes pétrolières diminuent à cause de la dégradation des cours de pétrole.

De plus, après l'arrêt du processus mis en œuvre avec le FMI en 1991, l'Algérie n'était pas soutenue par les organismes monétaires et financiers internationaux et de ses principaux pays créanciers.

Cette situation financière a conduit l'Algérie à demander de l'aide à la Banque Mondiale et au FMI avec qui elle va passer l'accord suivant :

- L'accord de confirmation, d'une durée de 12 mois, qui a été conclu en Avril 1994. Cet accord a été accompagné d'un accord de rééchelonnement ;
- L'accord appuyé par un mécanisme élargi de crédit et a été passé en Mai 1995. Il est d'une durée de trois ans.

Il également accompagné d'un accord de rééchelonnement avec les pays créanciers, membres des clubs de Paris et de Londres.

Avec ces deux accord, l'Algérie va opter pour une nouvelle économie qui est « l'économie de marché » laissant ainsi le gradualisme des réformes et l'aménagement d'une transition maîtrisée, comme prévu par le programme triennal élaboré en 1992.

Durant toute cette période 1994-1998, l'Algérie va procéder à différents changements concernant entre autres la politique budgétaire et celle du taux de change.

1.3.8. Période allant de 1999 à 2001 :

Après l'ajustement structurel, l'économie algérienne a connu une véritable dégradation qui ne favorise pas le passage à l'économie de marché.

A partir de 1998, l'Algérie se retrouvait dans l'obligation de relever des défis pour améliorer la vie économique et sociale du pays.

Pour ce faire, l'Algérie procède aux réformes suivantes :

- La transformation et l'adaptation du rôle de l'Etat pour qu'il assume ses missions régaliennes et son rôle de régulateur dans une économie de marché.
- La sauvegarde, d'abord, et le développement, en suite, de l'outil de production relevant, à l'achèvement du programme d'ajustement structurel, du secteur public économique.
- La mise en place des conditions nécessaires pour soulager l'entreprise algérienne des chocs extérieures et préparer son intégration dans la mondialisation
- Le déblocage du système bancaire, qui demeure au centre de la réforme économique et sa transformation pour en faire un outil au service du développement.
- Le développement du marché de capitaux pour en faire un puissant levier dans le financement de l'économie et dans la transition d'une économie d'endettement en une économie de marché.

1.3.9. Le système bancaire dans la période actuelle :

Aujourd'hui, le système bancaire algérien compte 20 banques commerciales aux cotés de la Banque Centrale, 3 bureaux de représentation de grandes banques internationales, une banque des valeurs, une société de clearing chargée des fonctions de dépositaires, 3 caisses d'assurance-crédit, une société de refinancement hypothécaire.... Les 1200 agences des réseaux bancaires restant toutefois dominées par les banques publiques à hauteur de 99%. L'intervention des banques dans le financement des activités économiques a évolué de manière significative : elles assurent aujourd'hui des activités de type universel.

Le secteur public dispose aujourd'hui d'un réseau important, de la connaissance des métiers classiques de banque, d'un personnel formé. Les banques étrangères souhaiteraient investir en Algérie et apporter une technologie moderne pourrait sans doute trouver des opportunités de partenariat avec les banques publiques algériennes.

La dernière réforme de la restructuration du secteur bancaire stipule un projet de création d'une entité d'affaires publiques qui viendra compléter l'offre en matière bancaire. Cette dernière va engendrer plusieurs nouvelles entités financières. Elle sera un centre d'expertise dans le domaine de l'engineering financier.

Le ministre des finances envisage de transformer la structure de banques, par la mise en niveau des différentes fonctions, notamment les systèmes d'information et la gestion des

risques. Outre les privatisations partielles du CPA et de la BDL, cet exécutif évoque le projet de redéploiement institutionnel par la transformation graduelle de banques restant dans le giron public.

Section 2 : Présentation général de la Banque Extérieure d'Algérie(BEA) :

La Banque Extérieure d'Algérie joue le rôle d'intermédiaire entre les opérateurs commerciaux afin de financer et garantir les opérateurs économiques et minimiser les risques lors des transactions internationales.

2.1. Définition de la BEA :

« La BEA est une entreprise nationale créée conformément à l'arrêté n°67-204 du 01/10/1967. La BEA est devenue à partir du 05/01/1989 selon la loi 01-89, une société par action d'un capital social d'un milliards de dinars. La BEA compte 78 agences répartie sur le territoire national »⁴.

2.2. Création de la BEA :

La banque extérieur d'Algérie fut créée le 1^{er} octobre 1967 par ordonnance n°67.204. Elle avait pour objet principale de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

La banque extérieure d'Algérie avait alors repris le réseau et les activités du crédit lyonnais en date du 1^{er} octobre 1967, celles de la société générale le 31 décembre 1967, celles de Barclays Bank limited le 30 avril 1968, celles du crédit du nord puis celles de la BIAM (Banque Industrielle de l'Algérie et de Méditerranée) le 31 mai 1968.

2.3. Capital de la BEA :

La structuration initiale de la capitale de la BEA n'avait été achevée que le 1^{er} juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'état. A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et de la mutation profonde engagée par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA changea de statut et devint société par action (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises. Son capital fut porté 1 milliard de dinar, et était détenu par les ex- fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), soit les structures suivantes :

- Fond de participation « construction »
- Fonds de participation électroniques, télécommunication et informatique.
- Fonds de participation « service ».

⁴ Documents internes de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur ».

- Fonds de participation « chimie, pétrochimie et pharmacie ».

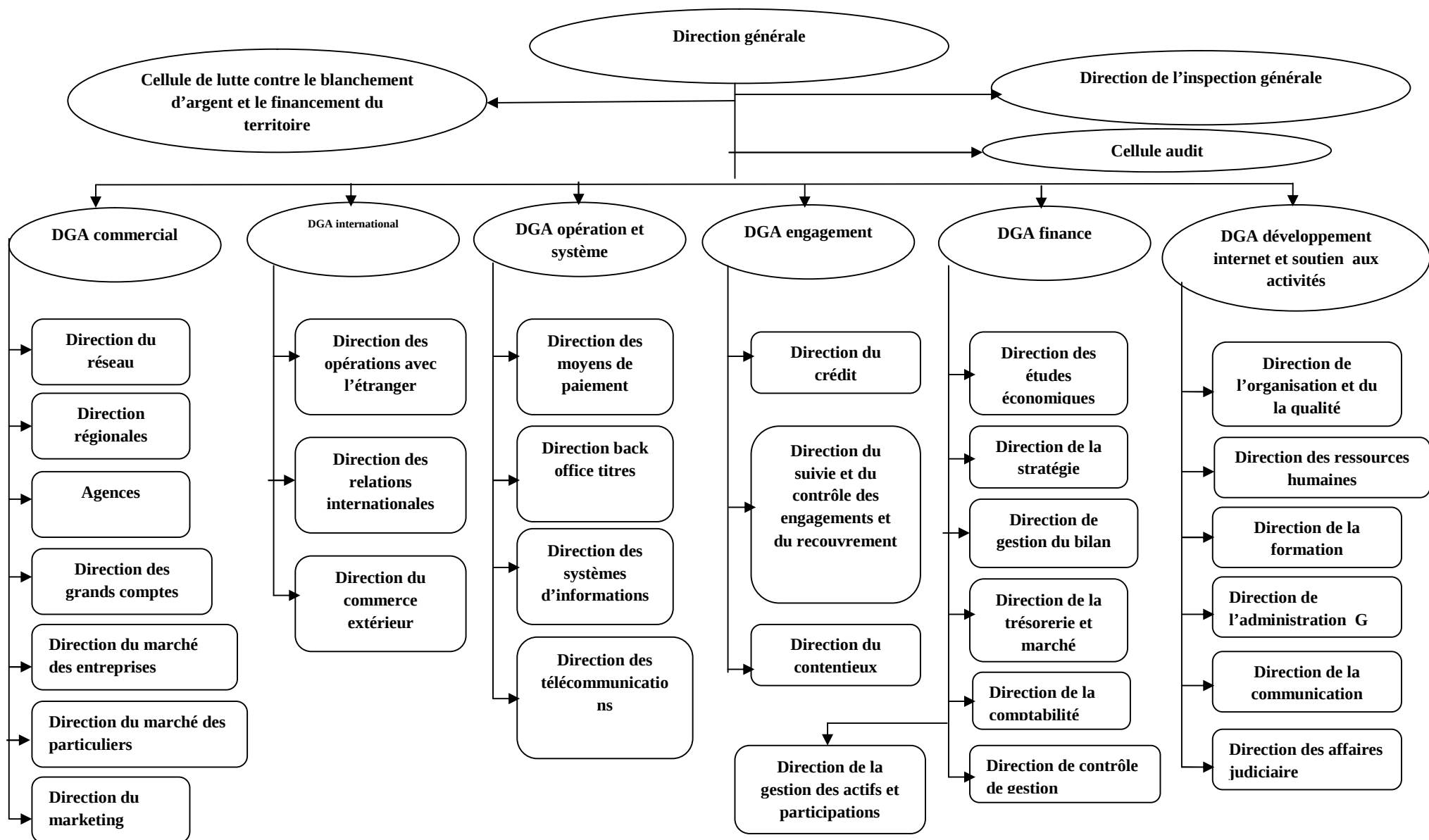
En 1991, le capital avait été augmenté de 600 millions passant ainsi à 1 millions DA. En mars 1996, le capital de la BEA est passé de 1 600 millions DA à 5.600 millions DA. Actuellement, il est de 24 500 millions DA.

2.4. Réseau de la BEA :

La BEA se rapproche encore plus de sa clientèle avec l'ouverture d'agence sur les sites industriels. Actuellement le réseau de la banque extérieur comprend :

- 86 agences dont sur les sites industriels.
- 09 directions régionales.
- 01 réseau international constitué de 1 500 correspondants étrangers.
- Des participations dans des banques internationales et des filiales.

Schéma N°07 : Organigramme général de la BEA



2.5. L'objectif de la BEA :

La BEA finance le commerce extérieur et développe les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays. C'est une banque commerciale qui octroie des crédits à court, long et moyen terme, et fournit des services sollicités par sa clientèle.

2.6. Activités et missions de la BEA :

La BEA offre à ses clients une gamme de produits très complète en matière de commerce extérieur. Elle s'appuie sur un réseau d'agence de proximité modernise et en expansion disposant de l'expertise et des délégations nécessaires permettant un accès instantané et permanent à l'ensemble des services.

En capitalisant sur ses forces historiques en matière de commerce extérieur, la BEA a confronté sa position des leaders sur le marché national par une couverture à hauteur de 20,56% pour des opérations à l'import et de 97% pour les opérations à l'export.

La BEA a la qualification confirmée et une maîtrise indéniable dans les moyens de paiement internationaux (import et export)

- Le crédit documentaire
- La remise documentaire
- Transfert libre et encaissement de chèque
- Un rapatriement de vos devises
- En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir des transactions commerciales avec d'autres pays ;
- Elle participe à tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle.
- Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger ;
- Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère de finance et du ministère du commerce

- Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
- Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieur compatible avec ses objectifs ;
- Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieur.
- Cherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays.

2.7. L'organisation de la Direction des Opérations avec l'Etranger(D.O.E) :

La direction des opérations avec l'étranger est placée sous l'autorité de la direction générale adjointe chargée de L'international .elle est constituée de :

- Un service administratif.
- Un centre comptable.
- Une coordination informatique.
- Un département « **crédit documentaire** » compose de : ensemble homogène.
 - Un secteur **règlement financiers** constitue de deux services :
 - Un service gestion des engagements.
 - Un service gestion des couvertures.
 - Un secteur **ouvertures des crédits documentaires** constitue en ensemble homogène.
- Un département **transferts et rapatriements** compose de trois secteurs :
 - Un secteur **opération sur comptes devises** constitué de deux services :
 - le service mouvement espèces.
 - le service mouvement compte.
 - Un secteur **opération sur compte dinars** constitué de deux services :
 - Le service ordre de paiement émis.
 - Le servisse ordre de paiement reçus.
 - Un secteur **centralisation des flux devises** constitué de deux services :
 - Un service élaboration de la situation devises.
 - Un service application du décompte.

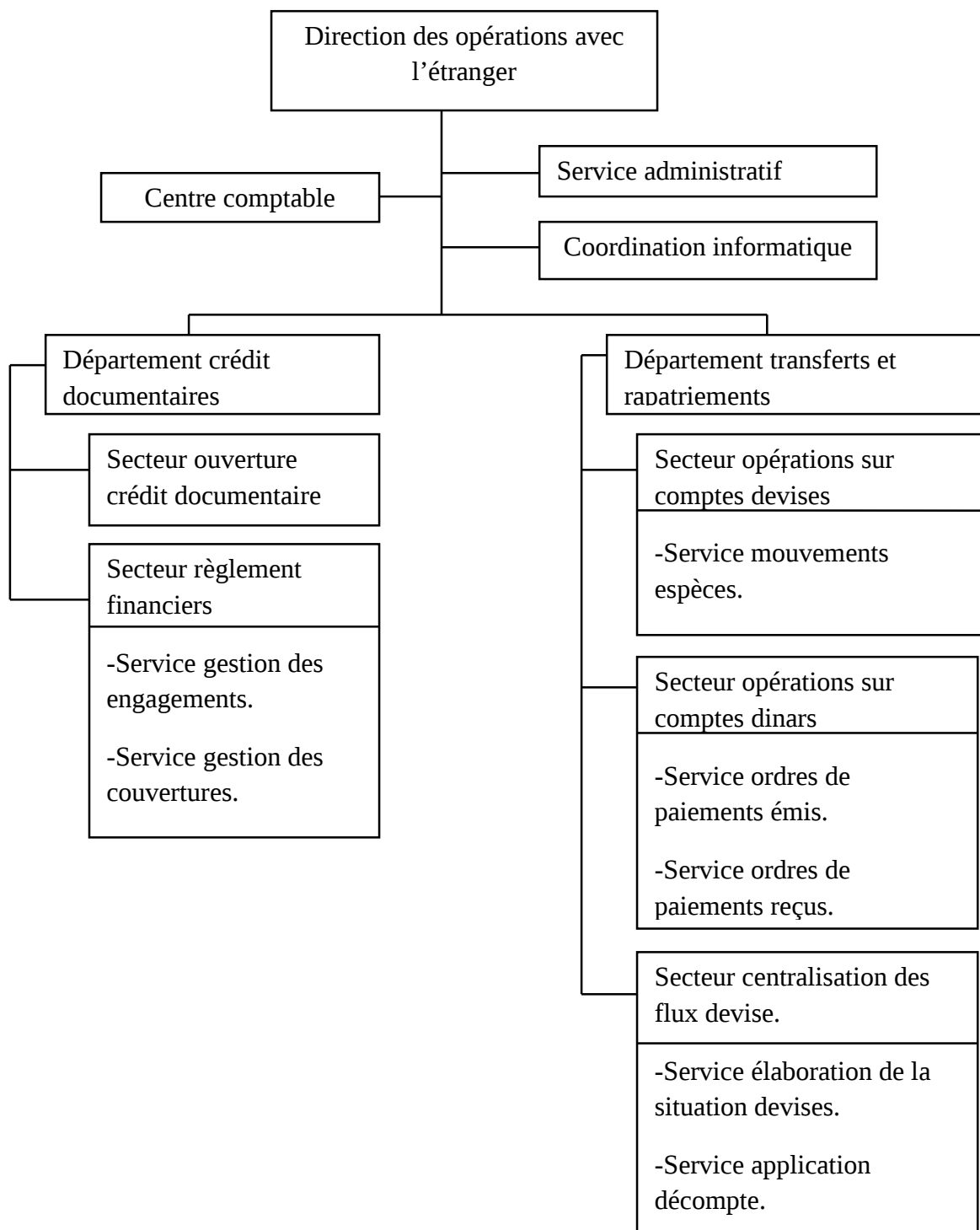
2.7.1. Les missions de la D.O.E :

- ❖ Gérer les moyens de paiement avec l'étranger et réaliser les transferts et les rapatriements des fonds.
- ❖ Effectuer les opérations sur comptes, tenus en devise et la compensation.
- ❖ Procéder aux ouvertures, au suivi et règlement des crédits documentaires.
- ❖ Suivre les comptes de la BEA, tenus auprès des banques étrangers.

2.7.2. Les activités attribuées à la D.O.E :

Pour la réalisation de ses missions, le directeur des opérations avec l'étranger est habilité à :

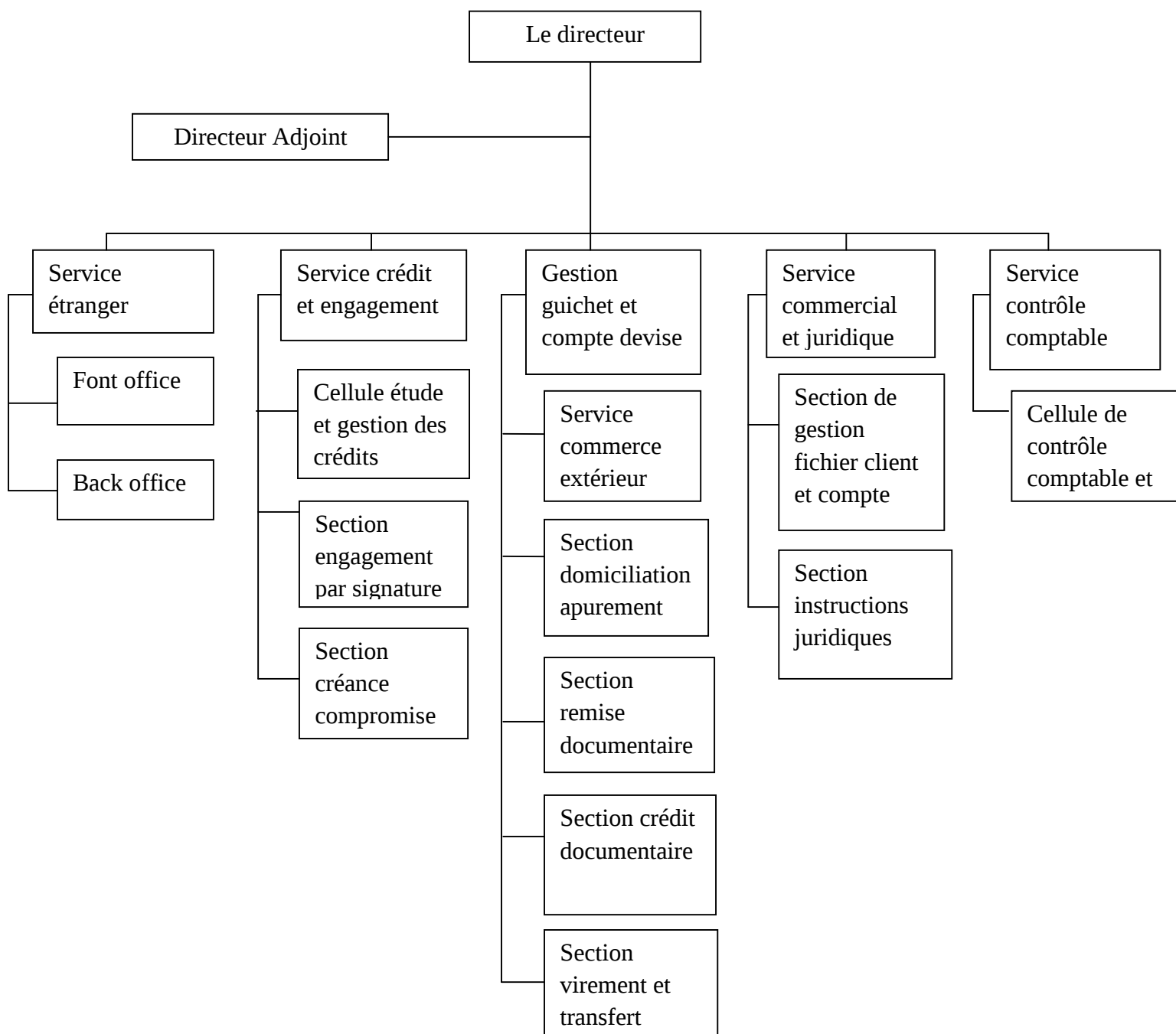
- Engager les dépenses inscrites au budget de la direction.
- Représenter la banque dans le cadre de sa prérogative.

Schéma N°08: Organigramme de la direction des opérations avec l'étranger :

Source : Document interne de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur »

Au sein de l'agence BEA N°034, le service étranger occupe une place très importante, en effet le commerce extérieur ne cesse de prendre de l'ampleur surtout avec la libéralisation du commerce extérieur en Algérie entraînant ainsi les banques commerciales dans un processus de développement et ce afin de répondre aux besoins de leurs clients qui sont de plus en plus importants.

Schéma N°09 : Organigramme de l'agence BEA N°034 Tizi-Ouzou.



Source : Document interne de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur ».

2.8. Organisation du service étranger :

Il est composé de deux compartiments :

A. Back Office :

Il est composé des sections suivantes :

➤ Section domiciliation :

Elle est chargée de :

- La domiciliation des exportations et des importations ;
- L'élaboration des statistiques ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation ;
- La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées.

➤ Section ordre de paiement :

Cette section est chargée de transfert vers l'étranger et les rapatriements reçus de l'étranger.

➤ Section remise documentaire :

Elle est chargée de :

- La gestion du portefeuille des remises documentaires ;
- Le contrôle et le suivi des échéances ;
- Le suivi des rapatriements dans le cadre des remises documentaires à l'exportation.

➤ Section crédit documentaire :

Elle est chargée de :

- La réception des demandes d'ouvertures des crédits documentaires et leurs mises en place ;

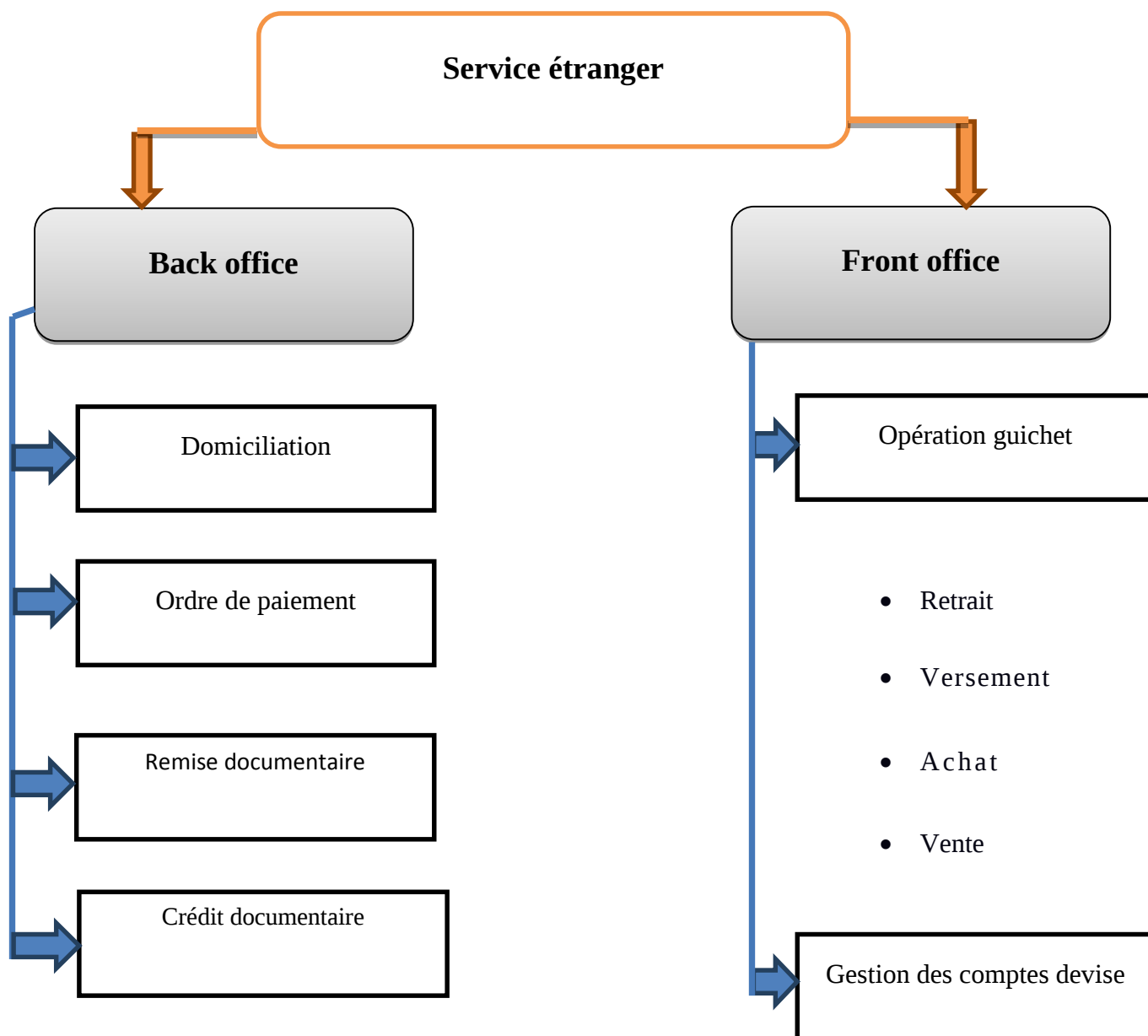
- La gestion des lettres de crédit ;
- Le suivi des rapatriements dans le cadre des crédits documentaires à l'exportation ;

B. Front Office :

Il est chargé des opérations de :

- Retrait et versements ;
- Achats et ventes ;
- Gestion de devises.

Schéma N°10: Organigramme d'Opération du service étranger



Source : Document interne de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur ».

Conclusion :

Le système bancaire algérien attient deux objectifs ; le développement et la stabilité de la plateforme bancaire algérienne. Ces réalisations ont constitué le fruit surtout d'un soutien indéfectible apporté par l'Etat à la plateforme bancaire publique.

Chapitre IV :
Le financement
d'opération
d'importation au sein de

- - - - -

Introduction

Le crédit documentaire et la remise documentaire, deux modes de financement du commerce extérieur en Algérie en vigueur en vertu de la loi de finance 2014, mettant le client algérien dans une position renforcée pour négocier les conditions de prix et de livraison tout en lui accordant des facilités de paiement.

L'article 81 de la loi de finance 2014 publiée le 02 janvier au journal officiel stipule en effet que « les importations destinées à la revente en l'état ne peuvent s'effectuer qu'au moyen du crédit documentaire ou de la remise documentaire ». Il vient de modifier l'article 69 de la loi de finance complémentaire de 2009 qui avait imposé le crédit documentaire comme unique moyen de paiement des achats à l'étranger.

Afin d'approfondir nos connaissances, on a traité deux opérations d'importation : une par la remise documentaire et l'autre par le crédit documentaire à l'importation. Nous allons illustrer toutes ses étapes, faire une comparaison entre ces deux modes et en fin ressortir les avantages et les problèmes rencontrés.

Section 1 : financement d'une opération d'importation par la remise documentaire.

A fin d'éclairer le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import, nous allons présenter et illustrer un cas pratique d'une opération d'importation de fils de cuivre plat et ronds isolés au papier par l'entreprise importatrice « X »^{*1}(annexe N°1).

1.1. L'ouverture de dossier de domiciliation :

Les étapes de l'ouverture de dossier de domiciliation consiste sur :

1.1.1. La demande d'ouverture de domiciliation :

A partir d'un besoin exprimé de l'entreprise « X » qui est importateur des fils de cuivre plats et ronds isolés au papier chez le fournisseur VICENT TORENE S.A.U, le gérant de l'entreprise « X » se présente à sa banque (banque extérieure d'Algérie) pour la présentation d'une demande de domiciliation bancaire import comportant les renseignements suivants : (annexe 1)

- ✓ La date d'établissement de la demande
- ✓ Le nom ou le raison sociale de l'importateur : « X »
- ✓ Son numéro du compte auprès de l'agence
- ✓ Le capital social de l'entreprise
- ✓ Numéro de domiciliation : 36076
- ✓ Les indications relatives aux marchandises importées :
 - o Nature des produits : fils de cuivre plats et ronds isolés au papier
 - o Montant et type de devise (410163,48EUR)
 - o Nom du fournisseur (VICENTE TORNE S.A.U), son adresse et son numéro de téléphone
 - o Origine de produits : Espagne
 - o L'incoterms utilisée : CFR
 - o Mode de paiement : remise documentaire

La demande d'ouverture de domiciliation doit être remplie, cachetée et signée par le gérant de l'entreprise

^{*1} Pour des raisons d'anonymat le client de la BEA que son nom ne soit pas porté, on lui attribue le qualificatif : le client « X » tout au long de notre travail.

Le banquier exige à son client (le gérant de l'entreprise « X ») de déposer un dossier administratif qui comporte les pièces suivantes :

- ✓ Photocopie de la carte nationale d'identité
- ✓ Photocopie de la carte magnétique du client
- ✓ Photocopie de registre du commerce

Pour le nouveau client il lui exige des documents de plus comme les statuts et les bilans de l'entreprise.

1.1.2. Vérification de la conformité :

Le préposé aux opérations de domiciliation vérifie soigneusement et s'assure de la conformité des documents et des opérations avec la réglementation en vigueur. A ce titre il doit vérifier que :

- ✓ L'importateur ne figure pas dans la liste des interdits de domiciliation
- ✓ Le produit importé n'est pas suspendu de l'importation
- ✓ Le registre du commerce est conforme avec le produit à importer
- ✓ S'assurer que le client dispose d'une carte magnétique auprès du service des impôts
- ✓ Le capital de l'entreprise est égal ou supérieur au montant de la marchandise importée

1.1.3. L'ouverture du dossier de domiciliation à l'importation :

L'ouverture de dossier de domiciliation est subordonnée au départ par l'entreprise de donneur d'ordre d'une :

- Facture pro forma (Annexe N°02)
- Demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe N°03)
- Une lettre d'engagement (annexe N°04)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscale)

Cette opération est obligatoire avant toutes transactions courantes avec l'étranger. Elle consiste en l'ouverture d'un dossier (annexe N° 08) qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire de la banque domiciliaire (agence 34 de la BEA Tizi-Ouzou).

A réception des documents, le chargé de domiciliation vérifie leur conformité, puis enregistre l'opération dans « le répertoire des dossiers d'importations domiciliés » se qui signifie l'ouverture de la domiciliation sur un système appelé : système DELTA V8.

A partir de ces documents ci-dessus la BEA ouvre un dossier de domiciliation N° IRD 17000043 du 27/03/2017 et de montant porté sur la facture pro forma en devise qui est de 410.163,48 EUR et en dinars :48286864,83 DZD.(annexe 06)

1.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation :

Le préposé aux opérations de domiciliation attribue un numéro d'ordre chronologique de domiciliation. Par la suit, il procède à l'opposition du cachet de domiciliation sur le contrat commercial par le client et le renseigne selon une codification. Ce cachet comporte la codification qui est composé de 21 chiffres récapitulés en huit cases distinct et se décompose dans l'ordre suivant :

Tableau N° 12: codification de la domiciliation (voir l'annexe N°03)

Banque extérieure d'Algérie							
15	03	01	2017	2	1	00008	EUR

Source : documents internes à la BEA « guide des opérations du commerce extérieur ».

D'où :

- 15 : code wilaya
- 03 : code guichet
- 01 : code agence principale
- 2017 : l'année
- 2 : trimestre
- 1 : la nature de l'importation (importation simple)
- 00008 : numéro d'ordre
- EUR : code de la devise

1.1.5. L'ouverture d'une fiche de contrôle :

Le délai de réalisation de l'opération import est de 3 mois, donc, l'importation est de délai normal (DI). L'agence BEA procède alors à l'ouverture d'une fiche de contrôle de type F.DI voir l'annexe N° 06. Le but étant le suivi de la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement.

Le préposé aux opérations du commerce extérieur remplit soigneusement à l'aide de la facture pro-forma et de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

1.1.6. La constitution de la commission d'ouverture de domiciliation import :

Le préposé aux opérations du commerce extérieur doit aussi percevoir de l'entreprise donneur d'ordre « X » une commission inhérente à l'ouverture de dossier de domiciliation fixe et qui serait prélevé automatiquement (voire l'annexe N°05).

1.1.6.1. Calcule de commissions de domiciliation :

- Le montant de commission de domiciliation fixe est de 2.200 DA hors taxe.
- La TVA est de 19%

Montant de la TVA := $2.200 \times 19\% = 418 \text{ DA}$

Donc le montant de la TVA est de 418DA

Montant TTC (toutes taxes comprises)

=montant de la commission + montant TVA

= $2200 + 418$

= 2.618DA

Donc le montant TTC est 2.618DA

1.1.6.2. La comptabilisation de la commission :

Débit compte client pour 2.618 DA

Crédit :

- Compte commission pour 2.200

- Compte TVA pour 418 DA

1.2. Le déroulement de l'opération :

Après vérification d'usage, la banque procède à la domiciliation, en l'enregistrement de la facture sur le répertoire de domiciliation en lui donnant un numéro : domiciliation import N°150301/2017/2/10/00008EUR (annexe N°08) sur lequel on trouve le montant total de la marchandise, numéro du compte, la date d'échéance, la banque de l'importateur, nom du tireur, le nom du tiré.

Après avoir terminé ce travail l'agence BEA remet à l'importateur la facture originale domiciliée, et elle garde une copie pour son dossier.

Le dossier de domiciliation est ouvert au niveau de la banque sous forme d'une fiche de contrôle (annexe N°06).

Tous les dossiers ouverts sont classés suivant leur numéro d'ordre, ces mêmes dossiers sont conservés jusqu'à leur apurement ainsi que leur déclaration à la banque d'Algérie.

1.2.1. Apurement de dossier et déclaration à la banque d'Algérie :

Le dossier de domiciliation ouvert doit faire l'objet d'un apurement et aussi de déclaration à la banque d'Algérie. L'apurement commence par la première vérification de tous les dossiers ouverts durant un trimestre donné. Cette vérification consiste à savoir si tous les documents sont dans l'ordre et si le même montant apparaît sur chacun d'eux.

1.2.2. Traitement de la remise documentaire :

Après conclusion du contrat commercial entre l'entreprise « X » et l'entreprise VICENT TORNOS .SAV/ Espagne et au moment où l'exportateur prépare la marchandise pour l'expédition celui-ci se présente à sa banque pour déposer les documents exigés par l'entreprise « X ».

Ces documents constituent la remise documentaire N° IRD 17000043(Annexe N°08), le fournisseur ayant été avisé par la banque de la domiciliation procédée à l'expédition des marchandises accompagnées des documents cités sur (annexe 17):

- Facture originale en six exemplaires (annexe N°11)

- Certificat d'origine N° 8318067 en deux exemplaires (annexe N° 09)
- Bordereau de colisage en quatre exemplaires
- Connaissance (transport maritime) en trois exemplaires : (annexe N°10)

L'importateur reçoit la facture originale, les documents de transport (connaissance), certificat d'origine et tous autres documents annexe comme le bordereau de colisage, liste de poids et certificat de conformité.

La banque BEA récupère une copie de :

- La facture d'origine
- Document de transport
- Certificat d'origine

Pour le dédouanement, le client récupère une facture qui reprend le report de domiciliation accompagne de 02 signature habilité avec le cachet rond de la banque.

1.2.3. Réception de la remise documentaire :

L'enregistrement de la remise documentaire est basé sur :

1.2.3.1. Enregistrement de la remise documentaire :

A la réception de la remise documentaire par la BEA (accusé de réception de remise documentaire import : annexe N°12) celle-ci procède tout d'abord à la vérification des documents correspondants à ceux énumérés sur le bordereau d'envoi reçu du correspondant une fois avoir reconnu et authentifié la remise, la banque procède à :

- La comptabilisation de la remise :

Après comptabilisation de la remise documentaire, la banque de l'importateur (BEA) garde le dossier en attendant que le gérant de l'entreprise « X » se manifeste pour le retrait des documents.

Une fois le gérant de l'entreprise « X » se présente au guichet de la BEA, elle lui fait signe un ordre de montant 106.239,63EUR (annexe 12) puis elle remet les documents qui sont ainsi délivrés conformément aux instructions, à cet effet il y a lieu de procéder au règlement de la remise.

1.2.3.2. Le règlement financier de la remise documentaire :

A l'arrivée des documents cités ci-dessus, notre banque BEA avise son client par un avis d'arrivée de la remise documentaire. Ainsi que les autres documents pour acceptation ou paiement.

Avant l'échéance, la banque BEA demande à l'entreprise « X » de lui remettre le document qui représente le règlement de la facture VICENT- TORN SAU/Espagne N°FE004582 du 23/06/2017. Ce document consiste en l'attestation d'engagement (Annexe N°13) en indiquant le paiement de la remise avant le 23/08/2017 et cela avec un accord de tireur à la place de la traite.

Remarque :

Sachant que l'expédition de la marchandise est partielle, donc, même le règlement de la marchandise est partiel.

1.2.3.3. Le transfert des fonds :

Le transfert est réalisable grâce au concours de la direction des opérations avec l'étranger (D.O.E) de la BEA.

Au moment du transfert, l'agent de la BEA établit les documents et les pièces suivantes : une liasse, la formule 4, le message Swift, le bordereau du cours.

Les documents à établir :

- Une liasse : elle porte les renseignements suivants :
 - Le montant de la devise à régler
 - Le nom de la banque fournisseur
 - Le nom de l'importateur « X »

Une liasse consiste à débiter le compte en dinars à l'importation et de loger la provision dans un chapitre à l'attente, en comptabilisant les chapitres suivants ; débit du compte « X »

- La formule 4 : la formule de prélèvement de devise et transmet à la DOE en 4 exemplaires. Elle comporte le nom de l'importateur, son adresse, le numéro de compte, la nationalité, son code fiscal, le nom du fournisseur étranger, le pays de l'exportateur, le tarif douanier, le numéro de domiciliation, le montant de la facture en

devise, la finalité économique de l'importateur ainsi d'instruction de la réglementation d'échange.

- Le message Swift : est établi en 03 exemplaire reprenant les mêmes renseignements que la formule 4 (annexe N°15)
- Le bordereau du cours : sur le bordereau du cours sont repris les mêmes informations plus le montant en devise, le cours provisoire 1EUR=123, 4982000DZD et la contre valeur en dinars. $106.239,63 \times 123,4982000 = 13.120.403,07\text{DZD}$. (annexe N°16)

1.2.3.4. Le retrait des documents :

Remettre les documents contre décharge sur bordereau de présentation à l'entreprise « X » après avoir endossé le document de transport débiter le compte de l'entreprise « X » des frais, commissions et TVA.

Pour sortie de sa marchandise du port du Bejaia l'entreprise « X » doit payer à sa banque BEA le montant qu'elle lui doit.

Dans notre cas le règlement de la remise est contre acceptation donc le client aura le temps de dédouaner la marchandise et utilise la matière première pour le cycle de la production, afin d'obtenir un produit fini à vendre et ce procure des fonds avec lesquels pourra honorer son échéance

A la date d'échéance, le client présente un ordre de virement pour donner l'ordre au banquier de régler la remise documentaire.

Un avis de débit est établi par la banque BEA qui comporte les renseignements suivants : (annexe N°14)

- Numéro du compte
- Le raison sociale de l'importateur
- Le montant total de la marchandise importée : 106.239,63 EUR
- Le cours de change : 133,6825000
- Le montant de la marchandise en dinars soit :

$$106.239,63 \times 133,682500 = 14.202.379,34\text{DZD}$$

- le total des commissions et charges soit : 9.919,58 DZD

Tableau N° 13 : Les différents frais et commissions :

Frais et commissions	Nature des frais	Calcul	Montant de la commission(DZD)
Commission avue	2,5 ‰	14.202.379,34*2,5 ‰	35.505,95
Frais Swift	Commission fixe		1500
Commission d'encaissement	Commission fixe		1000
Commission pour la banque d'Algérie	1 ‰	14202.379,34*1 ‰	14.202,38
Total frais	-	-	52208,33
Taxe TVA	19%	52208,33*19%	9919,588
Total	-	-	62.127,918

Source : fait par nous même à partir des documents interne de la BEA « guide des opérations du commerce extérieur ».

A partir de ce tableau, l'importateur doit payer des commissions, il s'agit des commissions fixes et variables. Parmi les commissions variables on trouve les commissions à vue avec une valeur importante égale à 35.505,95 DA, et des commissions pour la banque d'Algérie avec une valeur de 14.202.379,38DA. Ainsi que des commissions fixes qui sont des frais Swift et des commissions d'encaissement.

1.3. Règlement de la remise :

Après le traitement de la remise documentaire (réception, ouverture et acceptation) on passe à l'étape la plus importante qui est le règlement, mais vu que ce dernier va s'effectuer par deux étapes le règlement à date d'échéance et le règlement définitif :

1.3 1. Règlement à la date d'échéance :

A échéance, le client « X » doit se présenter à sa banque BEA mener d'un ordre de virement signé et cacheté.

Le chargé de dossier, avant d'accuser réception sur l'ordre de virement doit vérifier l'existence de la provision dans le compte commercial du client « X » (annexe N°16)

-le solde du compte : 58.535.056,54 DZD

Dans ce cas-là le solde du compte couvre largement le montant de l'importation qui est de 14.202.379,34 DZD (annexe N°14)

Après avoir accusé réception sur l'ordre de virement, le banquier remet une copie à son client (tiré).

1.3.2. Le règlement définitif :

On passe ensuite au règlement sur système DELTA V/8 en rappelant la remise documentaire qui a été déjà saisie à l'ouverture et enregistrée dans le portefeuille remise documentaire

Le dossier passe toujours sous dérogation demandée et après validation de fin de journée le dossier sera transmis directement à la DOE « Direction des Opérations avec l'Etranger » qui elle-même doit procéder à la vérification et au traitement de règlement définitif.

Dans ce cas-là le client sera débité d'un montant de la marchandise plus le total des commissions et frais.

$$106.239,63 \times 133,682500 = 14.202.379,34 \text{ DZD}$$

Le montant total à débiter : $14.202.379,34 + 62127,918$

$$= 14.264.507,25 \text{ DZD}$$

Section 2:Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire :

Pour financer une opération d'importation par le crédit documentaire il faut passer par les étapes suivantes :

2.1. L'ouverture du crédit documentaire import :

L'ouverture de crédit documentaire par la BEA 034 sur demande de son client « X » .Au terme de contrat entre le client et son fournisseur RHIN SAHARA EXPORT. Ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirme à vue qui est mentionnée sur la demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation (voir annexe N°19).

Cette ouverture consiste :

2.1.1. Pour l'importateur : l'importateur « X »

Afin d'ouvrir le crédit documentaire en faveur de son fournisseur (RHIN SAHARA EXPORT) à présenter à la banque extérieure d'Algérie les documents suivants :

- ✓ Une facture pro-forma domiciliée du 23/02/2017 (annexe N°18)
- ✓ La carte NIF (numéro d'identification fiscale)
- ✓ Il remplit aussi une demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation (voir annexe 19), ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit
 - Nom et raison sociale de l'importateur « X », le nom et l'adresse de la banque émettrice BEA Tizi-Ouzou 034
 - Mode de règlement crédit documentaire irrévocable payable à vue
 - La validité du crédit 30/06/2017
 - Montant de l'opération en chiffre 12.734, 00EUR et en lettre douze mille sept cent trente quatre euros.
 - Le nom de l'exportateur RHIN SAHARA EXPORT
 - Le nom et l'adresse de la banque notificatrice AGRICOLE ALSACE VOSGES.
 - L'incoterm utilisé CFR.
 - Le différent document exigé du fournisseur.

A. Par canal bancaire:

-  2Facture commerciale en 04 exemplaires (annexe 32)
-  1/3originale du connaissement (annexe N°29)
-  Liste de colisage en trois exemplaires originaux
-  Une copie de certificat d'origine (annexe 31)
-  Un original de certificat de conformité des marchandises

B. Par courrier expresse directement à l'adresse de l'acheteur :

-  Facture commerciale originale en deux exemplaires.
-  1/3originale connaissement.
-  Originale liste colisage.
-  Original du EUR rempli a la machine et vise par les services des douanes.
-  Un originale de certificat d'origine établit et vise par la chambre du commerce du bénéficiaire(France) et précisant le pays d'origine de la marchandise (Allemagne) (annexe N° 31).
-  Originale de certificat de conformité des marchandises.
- Origine de la marchandise : Allemagne.
- Tous les frais et commissions dus a l'étranger sont a la charge du vendeur (bénéficiaire).
- Tous les frais et commissions dus en Algérie sont a la charge du vendeur (bénéficiaire).
- La nature de la marchandise :
 -  Climatiseurs toit
 -  Ventilateurs
 -  Echangeur thermique air/air

2.1.2. Pour le banquier :

L'ouverture de crédit documentaire consiste à :

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

Après ces vérifications, le crédit documentaire est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :

-enregistrement de l'ouverture de crédit documentaire sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique (annexe N°18)

BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIER							
AGENCE DE TIZI-OUZOU							
15	03	01	2017	2	10	00009	EUR

-établissement d'une chemise de crédit documentaire, sur cette chemise sera rapportée l'essentiel du crédit documentaire (voir l'annexe N°20).

2.2. La procédure de comptabilisation :

Pour constater le blocage de la provision margé à 100% qui est de montant

12.734, 00EUR au cours de 119,6294000DAsoit 1.523.360,708DA (voir annexe N°21).

- Débit : compte courant client : $1.523.360,78DA \times 100\% = 1.523.360,78 DA$
- Crédit : provision reçue en garantie 1.523.360,78DA.

A ce moment, un avis de débit sera établi pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxe (voir annexe N°22).

Tableau N°14: Différents frais et commissions :

Différents frais et commissions	Nature	Montant
Commission d'ouverture de crédit documentaire.	Fixe	3000DA
Frais Swift ouverture	Fixe	1500DA
Commission d'engagement provision 100%	2,5 ‰	3809DA
Total frais	-	8309DA
TVA	19%	1578,71DA
Total frais et commissions	-	9887,71DA

Source : fait par nous même a partir des documents interne a la BEA « guide des opérations du commerce extérieur ».

A partir de ce tableau, le client (importateur) doit payer différentes frais et commissions avec un total de 9887,71DA, dont une partie pour l'ouverture de crédit documentaire qui est une commission fixe à 3000DA, une partie pour des frais Swift qui sont des frais aussi fixe à 1500DA, et une commission d'engagement provision 100% qui est la plus importante avec un pourcentage de 2,5% de montant des importations(3809,00DA). Aussi il doit payer la TVA de 19% appliquée sur le total des commissions et frais.

Remarque :

La banque a débité le compte client de la somme 1.523.360,78(annexe N°23).

En plus des commissions cites dans le tableau ci-dessus en valeur de 1.578,71 DA (annexe N°22)

$1.523.360,78\text{DA} + 988,71\text{DA} = 1.533.248,49\text{DA}$ (annexe N°21).

2.3. Emission de crédit documentaire :

La banque BEA transmet par l'intermédiaire de DOD (direction des Opérations documentaire) un message Swift (annexe 24) pour notifier à la banque confirmatrice (CREDIT AGRICOLE STRASBOURG), l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de son client « X ». Cette émission est réalisée de la façon suivante :

-le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD, ce bordereau est constitué de trois feuilles, aussi que les exemplaires des factures domicile et une lettre d'accompagnement de l'agence.

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

2.4. La réalisation de crédit documentaire :

A l'arrivée des documents, la banque procède à leur vérification avec le bordereau d'encaissement en ce qui concerne :

-leur conformité avec le crédit documentaire ouvert.

-la qualité et la quantité des documents.

- Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert ;
- La qualité et la quantité des documents annexes ;
- La concordance entre eux ;

Une fois que la vérification est effectuée et qu'elle soit positive, et les documents ne contiennent pas d'anomalies, le proposé aux opérations de commerce extérieur :

-Domicilie la facture commerciale (rapport de domiciliation).

-Endosse le connaissance à l'ordre de l'entreprise de l'importateur en mentionnant « veuillez délivrez à l'entreprise « X » (annexe N°29).

-Signe les deux documents et les revêts d'un cachet ;

-Puis il classe une copie originale de la facture commerciale (annexe N°32), une copie de connaissance et une copie de certificat d'origine, dans le dossier de domiciliation pour servir à l'apurement.

Une fois que le client est avisé de l'arrivée des documents et avant de lui remettre les documents pour dédouaner la marchandise, le chargé de dossier exige à l'importateur dans le cas où les documents reçus présentent des anomalies de remettre « une levée de réserve » pour se couvrir des risques portant la signature et le cachet humide de l'entreprise de donneur d'ordre.

Les documents sont conformes aux termes crédit documentaire, donc la banque de bénéficiaire établit le message FIN 754 avis paiement/acceptation (annexe n°26) pour qu'elle procède au règlement de paiement du bénéficiaire sous la valeur du la date 29/06/2017.

2.5. La comptabilisation de règlement :

La comptabilisation de règlement est passée par la réalisation de règlement et le règlement définitif :

2.5.1. Réalisation de la provision:

Débit : chapitre provision pour crédit documentaire de montant de 1.523.360,78DA (voir l'annexe 27) .

Crédit : compte client d'ordre avec le montant 1.523.360,78DA

2.5.2. Règlement définitif :

Le taux de change est augmenté de 119,629400DA à 121,4467000DA donc on refait le calcul de contre valeur (voir l'annexe 33) .

Contre valeur = $12.734,000\text{EUR} \times 121.4467\text{DA}$

= 1.546.502,28DA

Tableau N° 15: Calcul des commissions de règlement de crédit documentaire import :

Différentes frais et commissions	Nature	Montant
Commission de règlement de crédit documentaire import	Variable : 2,5 ‰	3.866,86DA
Récupération de commission (pour la banque d'Algérie)	Variable : 1 ‰	1.546,02
Total	-	5.412,88
Taxe(TVA) sur commission	19%	1.028,45
Total des commissions et frais	-	6441,33

Source : fait par nous même à partir des documents internes à la BEA « guide des opérations du commerce extérieur ».

A partir de ce tableau ci-dessus, la banque doit prélever des commissions de règlement de crédit documentaire import, ces commissions concernent principalement des commissions de règlement de crédit documentaire import qui est une commission variable de 2,5‰ et d'une valeur très importante égale à 3.866,86 DA, et une commission pour la banque d'Algérie qui est aussi une commission variable de 1‰ avec une valeur de 1.546,02DA. Aussi l'importateur doit payer la TVA de 19% sur l'ensemble des commissions avec une valeur de 1.028,45DA.

Montant définitif = contre valeur + total des commissions et frais

$$= 1.546.502,28 + 6.441,33$$

$$= 1.552.943,61 \text{ DA}$$

La comptabilisation

- Débit : compte client donneur d'ordre avec le montant de 1.552.943,61DA
- Crédit :
 - ✓ Chapitre commission du commerce extérieur avec le montant de 5.412,88DA.
 - ✓ Chapitre TVA collecte avec le montant de 1028,45DA.
 - ✓ Chapitre position de change avec le montant de 1.546.502,28.

Règlement en devise

- Crédit : chapitre crédit documentaire import avec le montant de 12.734,00EUR.
- Débit : compte client débiteur par crédit documentaire avec le montant de 12.734,00EUR.

2.6. Apurement de dossier de domiciliation :

Il consiste à la vérification de l'existence des documents suivants :

- Facture définitive (annexe 25) réalisation de l'opération
- Le document de transport : connaissance (annexe 29)
- Bordereau d'envoi des documents (annexe 28)
- Swift de règlement
- Liste de colisage en trois exemplaires
- Certificat d'origine (annexe 31)

- Certificat de conformité

Remarques :**1. Le prélèvement des commissions :**

Les commissions sont prélevés chaque trimestre de l'année c'est-à-dire si l'opération « crédit documentaire import » n'est pas effectuée au cours de semestre, le client donneur d'ordre doit payer, ou bien la banque doit prélever des commissions de son compte (compte client) pour une deuxième fois et pour la même opération.

Dans notre cas le client se présente à sa banque durant le deuxième trimestre de l'année 2017 : 1 avril – 30 juin : le règlement import a été effectué le 29 juin 2017 ; il n'a pas touché le troisième trimestre donc le client « donneur d'ordre » ne doit pas payer les commissions une autre fois

2. La provision :

Le banquier doit constituer une provision de 110% (100% de provision pour le règlement de l'opération + une marge de 10% pour la variation de taux de change) pour toutes entreprises qu'elle soit privée ou publique. Mais dans le cas où le client est abonné à la même banque pour ces opérations d'importation (notre cas le client « X » est abonné à la BEA et son compte est crédible (client solvable), la banque doit prélever une provision de 100%.

3. Le risque :

Le bénéficiaire (l'exportateur), la banque du bénéficiaire et la banque donneur d'ordre sont protégés à 100% dès l'ouverture de crédit documentaire sauf le client qui sera touché en cas d'une marchandise non conforme ou bien non livrée dans le délai convenu.

4. Le transbordement :

Le transbordement est interdit à 80% des importations de l'Algérie, et cela pour éviter tout sort de dommages aux marchandises importées, sauf dans le cas des importations chinoises et asiatiques en générale. Dans ce cas là, il n'existe pas d'un port de débarquement direct vers l'Algérie donc, il faut que la marchandise passe par un port intermédiaire. Le transbordement est obligatoire.

5. Concernant les incoterms :

Les incoterms les plus utilisés aux opérations d'importations au niveau de la BEA sont le FOB et le CFR

FOB : le vendeur doit livrer la marchandise au bord du navire, tous les frais et risques sont à sa charge jusqu'à ce que la marchandise passe de bastingage.

CFR : (cout et fret) le vendeur doit supporter les frais de transport de la marchandise jusqu'au port de destination.

Le choix de l'incoterms se fera par rapport aux conditions de l'importateur et de l'exportateur, et par fois c'est l'incoterms qui impose lui-même (par exemple le mode de transport, la situation géographique de pays de l'importateur et de l'exportateur).

6. Le message Swift :

La banque BEA ne dispose pas d'un compte Swift pour le virement des fonds au compte de son fournisseur RHIN SAHARA EXPORT donc, elle doit faire face à une banque intermédiaire (crédit agricole) qui dispose d'un compte Swift.

Concernant la remise documentaire le virement Swift se fait par l'intermédiaire de la banque ABANCA CORPORACION BANCARIA.SA.

7. Le pli cartable :

Le client récupère le pli cartable à l'avance surtout dans le cas d'un produit dangereux ou périssable, qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise.

8. Le cas de non paiement de credoc par l'importateur :

En cas de non règlement de crédit documentaire par l'importateur, la banque dédouane la marchandise importée qui était payé par elle-même puis elle doit vendre cette dernière et récupère le montant de règlement import.

9. Différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Dans le cas de crédit documentaire la banque s'engage dans le traitement de tous les documents. Elle vérifie soigneusement que les renseignements mentionnés sur la facture définitive sont identiques à celles de la facture pro-forma. Aussi dans ce cas le document de transport (connaissance) est au nom de la banque, donc, l'importateur ne pouvait pas dédouaner sa marchandise jusqu'à ce que la banque endosse le connaissance au nom de l'importateur.

Dans le cas de la remise documentaire, la banque n'engage pas dans le traitement de dossier elle joue le rôle d'intermédiaire dans le transfert des documents et des fonds. Le document de transport est au nom de l'importateur.

Suggestions :

- L'importateur doit payer les commissions qu'une seule fois pour la même opération d'importation, même si le règlement import n'est pas effectué avant la fin de trimestre.
- Le banquier ne doit pas prélever la provision jusqu'à ce que l'importateur reçoit la marchandise et que ce dernier vérifié la conformité de cette dernière.
- Les intervenants aux opérations du commerce extérieur doivent partager les risques liés à la réalisation de l'opération.
- Pour éviter la destruction de la marchandise il faut éviter le transbordement, c'est-à-dire éviter le déchargement de la marchandise au niveau d'un port intermédiaire.
- Chacun de l'importateur et de l'exportateur doivent choisir l'incoterms qui conforme aux conditions convenables pour eux.
- La banque extérieure d'Algérie doit y avoir un compte Swift ; pour le règlement direct de ses transactions étrangères, en évitant le transfert des fonds aux banques intermédiaires.
- L'envoi des documents à l'avance est très important pour l'importateur dans une opération d'importation surtout quand il s'agit d'un produit dangereux ou périssable.
- L'obligation de récupération de montant de la marchandise importé pousse la banque à condamner son client (n'endosse pas le connaissance à son client) par la vente de la marchandise.
- Le droit à l'erreur dans le traitement des documents du crédit documentaire est interdit pour la banque. Dans le cas contraire (existence de l'erreur) la direction des opérations avec l'étranger renvoi les documents à la banque émettrice, et refuse la domiciliation.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international et clarifier les principales techniques de financement des opérations du commerce extérieur.

La présente étude a tenté d'apporter les éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier et analyser le rôle des banques algériennes notamment la BEA dans le financement de commerce extérieur.

Dans l'étude théorique nous avons essayé de définir, le cadre général du commerce extérieur et ses procédures, dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières, ainsi que le financement du commerce extérieur afin de mettre l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement.

A la première hypothèse posée à savoir : la banque joue un rôle d'intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur, nous avons démontré qu'effectivement, la BEA joue ce rôle d'intermédiaire, voire même plus qu'un simple intermédiaire. La Banque intervient tout au long de la chaîne des échanges commerciaux internationaux en apportant le savoir-faire technique et l'appui financier. De ce fait, les Banques jouent un rôle très important dépassant largement le rôle de simple intermédiaire. Elles suivent tous les documents dès l'ouverture de dossier de domiciliation jusqu'au transfert des fonds et le débarquement de la marchandise au niveau du port convenu.

A la deuxième hypothèse posée à savoir que le crédit documentaire et la remise documentaire sont les deux moyens de financement utilisés par la banque BEA, nous avons démontré en premier lieu l'existence effectivement des techniques documentaires comme la remise documentaire et le crédit documentaire, mais, elles ne sont pas les seules, car, il existe des techniques non documentaires comme l'encaissement simple et le contre remboursement.

Et enfin, le crédit documentaire et la remise sont les techniques les plus utilisées au niveau des banques algériennes et cela par rapport à la loi de finance 2014.

Le financement du commerce extérieur algérien se fait grâce à l'intervention des banques aux opérations d'importations et d'exportation, et ce là en utilisant les deux techniques imposées par la loi de finance 2014, qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

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

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

Finalement, le choix de la technique à utiliser dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Références bibliographiques

Bibliographie

1. Ouvrages:

- D-P.MONOD, moyens et techniques de paiements internationaux, édition EKSA, paris, 2007
- G. Legrand, H. Martini: commerce international, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010
- G. Legrand, H. Martini ; management des opérations de commerce international, édition Dunod, paris
- H. Bestandji, les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODP, Alger, 1994
- J.-M. JACQUET, PH.DELEBEEQUE ; Droit du commerce international, édition Dalloz, paris, 2000
- J. Naji ; commerce international, édition ERPI, Québec, 2005
- K. CHEHRI ; technique et pratique bancaire et financiers, édition collection guide-plus, Alger, 2004
- M. Patrick, A. Messertin; le commerce international, édition Thémis, paris, 1998
- S-G. Yettou ; commerce international « guide pratique », édition Litec, paris, 2005
- S. Haddad ; les incoterms, édition collectif EPBI, Alger, janvier 2009
- S .Haddad & collectif.les incoterms: international commercial TERMS, corpyrightEurl pages bleues internationals, Janvier 2009

2. Mémoires :

- K.HELLAL. Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA. Mémoire de Maser 2. Université de Bejaia, 2013.
- N .CHELBI, A. Souilah ;le financement du commerce extérieur, mémoire de fin de cycles, DESB,ESB,Bouzareah, Alger, 2003.

3. Dictionnaires :

- J-V.Capal, O. Garnier ; Dictionnaire d'économie, édition hâtier, paris, 1994, P.20.

4. Sitesinternet :

- <https://www.boursedescredits.com>.
- <https://www.wto.org>
- <http://www.douane.gov.dz>
- <http://www.andi.dz>
- <https://www.becompta.be/dictionnaire/domiciliationbancaire>.
- <https://www.memoireonline.com>.

Bibliographie

- <https://www.bea.dz>
- <https://banque.ooreka.fr>
- <https://www.bibliothèque.auf.org>
- <https://www.agencecofin.com>

5. Autres :

- Documents internes de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.
- Documents internes de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur ».
- Documents internes de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations

Les annexes

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des graphiques

Liste des tableaux

Liste des schémas

Introduction générale.....1

Chapitre I : Généralité sur le commerce extérieur.....4

Introduction.....4

Section 1 : histoire du commerce extérieur.....5

1.1. Définition du commerce extérieur.....5

1.2. Evolution du commerce extérieur depuis 19455

1.3. L'importance du commerce extérieur8

Section 2 : Le commerce mondiale en valeur et en volume.....9

2.1 .Le commerce mondiale en valeur.....9

2.2. Le commerce mondial en volume.....11

Section 3 : Le commerce extérieur de l'Algérie.....14

3.1. Évolution du commerce extérieur de l'Algérie.....14

3.1.1. La période 1963 -1973.....14

3.1.2. La période 1974- 1994.....16

3.2.3. La période 1995 -2010.....19

3.2.4. La periode2011- 2016.....22

3.2. La structure des échanges extérieurs algériens.....24

3.2.1. À l'importation.....24

3.2.2. À l'exportation.....25

3.2.3. Les principaux partenaires de l'Algérie.....26

Conclusion.....26

Chapitre II : La pratique du financement du commerce extérieur.....27

Introduction.....27

Section 1 : les incoterms et les différents documents.....28

1.1. Les incoterms.....28

1.1.1. Définition les incoterms.....28

1.1.2. Objectif.....	28
1.1.3. Présentation des différents incoterms.....	28
1.1.3.1. Les incoterms de vente au départ.....	28
1.1.3.2. Les incoterms de vente a l'arrivée.....	29
1.2 : Les documents commerciaux.....	32
1.2.1 : les documents du prix.....	33
1.2.1.1 : la facture pro forma.....	33
1.2.1.2 : la facture définitive (commerciale).....	33
1.2.2 : les documents de transport.....	33
1.2.2.1 : le transport maritime.....	33
1.2.2.2. : la voie aérienne (LTA) (la lettre de transport aérien).....	34
1.2.2.3 : la voie routière.....	34
1.2.2.4. La voie ferroviaire.....	34
1.2.3 : les documents d'assurance.....	34
1.2.3.1 : assurance flottante ou police d'abonnement.....	34
1.2.3.2:l a police au voyage.....	34
1.2.4 : les documents douaniers.....	35
1.2.5 : les documents annexes.....	35
1.3 : La domiciliation bancaire.....	35
1.3.1. Définition de la domiciliation bancaire.....	35
1.3.2 .La domiciliation des importations.....	36
1.3.2.1. Définition et objectifs de la domiciliation des importations.....	36
1.3.2.2 .procédure de la domiciliation des importations.....	36
1.3.3: La domiciliation des exportations.....	37
1.3.3.1. Définition et objectif de la domiciliation des exportations.....	37
1.3.3.2. Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation.....	37
1.3.3.3. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation.....	38
1.3.3.4. Apurement de la domiciliation.....	38
Section 2 : Les instruments et les techniques de paiement à l'international.....	41
2.1. Les instruments de paiement à l'international.....	41
2.1.1. Le chèque.....	41
2.1.1.1 les avantages de chaque.....	41
2.1.1.2. les inconvénients de chèque.....	41
2.1.2. Le virement international.....	41

2.1.3. Les formes du virement international.....	42
2.1.3.1. Les avantages et les inconvénients du virement international.....	42
A. Avantage du virement international.....	43
B. Inconvénients du virement international.....	43
2.1.3. Billet à ordre.....	43
2.1.3.1 Avantages de billet à ordre.....	43
2.1.4. La lettre de change (traité).....	44
2.1.4.1. Les avantages la lettre de change (traité).....	45
2.1.4.2. Les limites la lettre de change (traité).....	45
2.15. La carte bancaire.....	45
2.2. Les techniques de paiement à l'international.....	45
2. 2. 1. L'encaissement simple.....	45
2.2.1.1. Définition L'encaissement simple.....	46
2.2.1.2. Les avantages de l'encaissement simple.....	46
2.2.1.3. Les inconvénients de l'encaissement simple.....	46
2.2.2. Le contre remboursement.....	46
2.2.2.1. Définition de contre remboursement.....	46
2.2.2.2. Les avantages de contre remboursement.....	47
2.2.2.3. Les inconvénients de contre remboursement.....	47
2.2.3. La remise documentaire.....	47
2.2.3.1. Définition de la remise documentaire.....	47
2.2.3.2. Les intervenants de la remise documentaire.....	48
2.2.3.3. Les avantages de la remise documentaire.....	48
2.2.3.4. Les inconvénients de la remise documentaire.....	48
2.2.4. Le crédit documentaire.....	50
2.2.4.1. Définition de crédit documentaire.....	50
2.2.4.2. Les intervenants de crédit documentaire.....	51
2.2.4.3. Les types du crédit documentaire.....	52
A. Le crédit documentaire révocable.....	52
B. Le crédit documentaire irrévocable.....	52
C. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	52
2.2.4.4. Les avantages de crédit documentaire.....	53
2.2.4.5. Les inconvénients du crédit documentaire.....	53
Section 3 : Les risques et garanties bancaires.....	56

3.1. Définition d'un risque.....	56
3.2. Les risques liés au financement du commerce extérieur.....	56
3.2.1. Les risques liés au financement des importations.....	56
3.2.1.1. Les risques associés à la remise documentaire.....	56
A. Le risque pour l'importateur.....	56
B. Le risque pour l'exportateur.....	57
C. Risque pour la banque de vendeur.....	57
3.2.1.2. Les risques associés au crédit documentaire.....	57
A. Le risque pris par la banque émettrice.....	57
B. Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice).....	57
C. Le risque pris par l'acheteur.....	58
D. Le risque pris par le vendeur.....	58
3.2.2. Les risques liés au financement des exportations.....	58
3.2.2.1. Le risque associé au crédit acheteur.....	58
A. Les risques de fabrication (risques techniques).....	58
B. Le risque de crédit.....	59
3.2.2.2. Les risques associés au crédit fournisseur.....	59
A. Le risque de fabrication.....	59
B. Le risque du crédit.....	59
C. Le risque d'insolvabilité.....	59
3.2. Les garanties bancaires.....	59
3.2.1. Définition de garantie bancaire.....	60
3.2.2. Les différents types de garantie bancaire.....	60
3.2.2.1. La garantie documentaire et la garantie à première demande.....	60
3.2.2.2. La garantie directe et indirecte.....	61
3.2.3. Les principales sortes de garanties bancaires.....	62
3.2.3.1. La garantie de soumission ou adjudication (bid bond).....	63
3.2.3.2. La garantie de restitution d'avance.....	63
3.2.3.3. La garantie de bonne exécution.....	63
3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie.....	64
3.2.3.5. La garantie d'admission temporaire.....	64
3.2.4. Les autres garanties particulières.....	65
3.2.4.1. La garantie de découvert bancaire.....	65
3.2.4.2. Les garanties de paiements à l'exportation.....	65

3.2.4.3. Les cautions et garanties douanières.....	66
Conclusion.....	66
Chapitre III : Présentation du champ d'analyse.....	67
Introduction.....	67
Section 1 : Le système bancaire en Algérie.....	68
1.1.Définition de la banque.....	68
1.2.Définition du système bancaire.....	68
1.3.Histoire de système bancaire algérien.....	68
1.3.1. De l'indépendance à 1966.....	68
1.3.2 Période allant de 1966 à 1970.....	69
1.3.3 Période allant de 1970 à 1978.....	70
1.3.4 Période allant de 1978 à 1982.....	70
1.3.5 Période allant de 1982 à 1986.....	70
1.3.6 Période allant de 1986 à 1990.....	71
1.3.7. La période allant de 1990-1998.....	71
1.3.7.1. Le système bancaire et la contrainte extérieure (1990-1993).....	71
1.3.7.2. Le système bancaire et l'ajustement structurel (1994-1998).....	72
1.3.8. Période allant de 1999 à 2001.....	72
1.3.9. Le système bancaire dans la période actuelle.....	73
Section 2 : Présentation générale de la Banque Extérieure d'Algérie(BEA).....	75
2.1. Définition de la BEA.....	75
2.2. Création de la BEA.....	75
2.3. Capital de la BEA.....	75
2.4. Réseau de la BEA.....	76
2.5. L'objectif de la BEA.....	78
2.6. Activités et missions de la BEA.....	78
2.7. L'organisation de la Direction des Opérations avec l'Etranger(D.O.E).....	79
2.7.1. Les missions de la D.O.E.....	80
2.7.2. Les activités attribuées à la D.O.E.....	80
2.8. Organisation du service étranger.....	83
A. Back Office.....	83
B. Front Office.....	84
Conclusion.....	86

Chapitre IV : financement d'opération d'importation au sein de la BEA..87

Introduction.....	87
Section 1 : financement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein de la BEA.....	88
1.1. L'ouverture de dossier de domiciliation.....	88
1.1.1. La demande d'ouverture de domiciliation.....	88
1.1.2. Vérification de la conformité.....	89
1.1.3. L'ouverture du dossier de domiciliation a l'importation.....	89
1.1.4. Attribution d'un numéro de la domiciliation.....	90
1.1.5. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	91
1.1.6. La constitution de la commission d'ouverture de domiciliation import.....	91
1.1.6.1. Calcul de commissions de domiciliation.....	91
1.1.6.2. La comptabilisation de la commission.....	91
1.2. Le déroulement de l'opération.....	92
1.2.1. Apurement de dossier et déclaration à la banque d'Algérie.....	92
1.2.2. Traitement de la remise documentaire.....	92
1.2.3. Réception de la remise documentaire.....	93
1.2.3.1. Enregistrement de la remise documentaire.....	93
1.2.3.2. Le règlement financier de la remise documentaire.....	94
1.2.3.3. Le transfert des fonds.....	94
1.2.3.4. Le retrait des documents.....	95
1.3. Règlement de la remise.....	96
1.3 1. Règlement à la date d'échéance.....	96
1.3.2. Le règlement définitif.....	97
Section 2. Financement d'opération d'importation par le crédit documentaire.....	98
2.1. L'ouverture du crédit documentaire import.....	98
2.1.1. Pour l'importateur : l'importateur « X »	98
A. Par canal bancaire.....	99
B. Par courrier expresse directement à l'adresse de l'acheteur.....	99
2.1.2. Pour le banquier.....	99
2.2. La procédure de comptabilisation.....	100
2.3. Emission de crédit documentaire.....	101
2.4. La réalisation de crédit documentaire.....	102
2.5. La comptabilisation de règlement.....	103

2.5.1. Réalisation de la provision.....	103
2.5.2. Règlement définitif.....	103
2.6. Apurement de dossier de domiciliation.	104
Remarques.....	105
Suggestions.....	108
Conclusion générale.....	109
Références bibliographiques	
Les annexes	
Table des matières	