

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**



## *Mémoire de fin de cycle*

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

**Sujet :**

***Le rôle des banques dans le financement du  
commerce international***

***Cas de la BNA agence N°583. Nouvelle ville  
Tizi-Ouzou***

**Réalisé par :**

- **ILLOULA Siham**
- **MAOUCHI Manel**

**Encadré par :**

**Mr OUALIKENE Selim**

**Devant le jury composé de :**

<b>Président :</b>	ABIDI Mohammed	MCB	UMMTO
<b>Rapporteur :</b>	OUALIKEN Selim	Professeur	UMMTO
<b>Examinatrice :</b>	LOUGGAR Roza	MAA	UMMTO

**Promotion : Septembre 2023**



## *Remerciements*

*Nous remercions d'abord le bon Dieu de nous avoir donné le courage et la patience pour bien mener ce travail.*

*Ce mémoire qui est entre vos mains est le fruit d'un travail qui n'aurait pu voir le jour sans l'aide précieuse et le concours de plusieurs personnes qu'on tient à remercier.*

*Nos vifs remerciements vont à notre promoteur Mr. OUALIKENE SELIM pour sa qualité d'encadrement, sa patience et sa disponibilité durant la présentation de ce mémoire. Ses conseils nous ont été d'une grande aide.*

*Nous profonds et vives reconnaissances s'adressent aussi aux membres de jury : Mr. ABIDI MOHAMMED et Mme. LOUGGAR ROZA, d'avoir accepté de lire et évaluer ce modeste travail*

*Nous tenons à remercier aussi tous nos enseignants de l'université MOULOUD MAMMERI particulièrement les enseignants de la faculté des Sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion pour leur aide et Leurs précieux conseils durant les cinq années d'études.*

*Nous remercions s'adressent aussi à tous les employés de l'agence BNA N°583 de Tizi-Ouzou et surtout à M. CHABI ZINA, d'avoir été bienveillant, et de nous avoir permis d'accéder aux informations qui nous étiez d'une grande utilité pour l'accomplissement de notre recherche.*

*Et enfin nous tenons, également, à remercier, toutes celles et tous Ceux qui, De près et de loin, ont contribué à la réalisation de ce modeste travail.*

*Siham & Manel*



## *Dédicaces*

*Je tiens c'est avec grande plaisir que je dédie ce modeste travail :*

*À l'être le plus cher de ma vie, ma mère*

*À celui qui m'a fait de moi une femme, mon père*

*À mes deux chers frères*

*À ma chère et unique sœur, à son cher mari et mes deux chers neveux.*



*I. Siham*



## *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail à tous ceux qui me sont chers :*

*A mes chers parents qui m'ont tout donné ...*

*A mon cher frère : Fouad*

*A mon cher cousin : Fahem*

*Pour votre soutien et amour inconditionnés : vous illuminez ma vie.*

*M. Manel*



## Liste des abréviations

---

**ABEF** : l'Association des Banques et des Etablissements Financiers

**BA** : Banque d'Algérie

**BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rurale

**BNA** : Banque National d'Algérie

**CAE** : Communauté d'Afrique de l'Est

**CCI** : Chambre de Commerce International

**CEDEAO** : Communauté Economique Des Etats de l'Afrique de l'Ouest

**CEEAC** : Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale

**CFR**: Cost and FR eight

**CIF**: Cost, Insurance, and Freight

**CIP**: Carriage and Insurrance Paid to

**COD**: Cash On Delivring (contre remboursement)

**Coface** : Compagnie Françaised' Assurance pour le Commerce Extérieur

**COMESA** : Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe

**CPT** : Carriage Paid To

**Credoc** : Crédit Documentaire

**D/A**: Documents Against Acceptance (contre acceptation)

**D/P**: Documents against Payment (contre paiement)

**DAB**: Distributeurs Automatiques de Billets

**DAF**: Delivered At Frontier

**DAP**: Delivered At Place

**DAT**: Delivred At Terminal

**DDP**: Delivery Duty Paid

**DDU**: Delivered Duty Unpaid

**DEQ**: Delivered Ex Quay

**DES** : Delivered Ex Ship

**DGI** : Département des Garanties Internationales

**DOD** : Direction des Opérations Documentaires

**EXW**: EX Works

**FAS:** Free Alongside Ship

**FCA:** Free Carrier

**FOB:** Free on Bord

**GAB :** Guichets Automatiques de Banque

**GATT:** General Agreement on Tarifs and Trade

**GZAL :** la Grande Zone Arabe de Libre-échange

**HOS:** Hecksher Ohlin Samuelson

**Incoterms:** International Commercial Terms

**LFC :** la Loi de Finances Complémentaires

**LIBOR:** London Inter Bank Offered Rate

**LTA :** Lettre de Transport Aérien

**OCDE :** Organisation pour la Coopération et le Développement Economique

**OMC :** Organisation Mondiale du Commerce

**PREG:** Provision Retenue En Garantie

**PVD :** Pays en Voie de Développement

**Remdoc :** Remise Documentaire

**RUE :** Règles Uniformes relatives aux Encaissements

**RUGC :** les Règles Uniformes pour les Garanties Contractuelles

**RUGD :** les Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande

**RUU :** Règles et Usances Uniformes

**SADC :** Communauté de Développement d'Afrique Australe

**SWIFT:** Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

**UE:** Union Européen

**USA:** United States of America

**ZLECAF :** Zone de Libre Echange Continentale Africaine

## Liste des tableaux

---

Tableau N°01 : Les cycles de négociation commerciale multilatérale de 1947 à 1993 .....	17
Tableau N°02 : Avantage et inconvénients des techniques de financement à court terme .....	28
Tableau N°03 : Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur.....	33

Figure N°01 : La courbe de cycle de vie de VERNON .....	11
Figure N°02: La théorie traditionnelle .....	15
Figure N°03 : Schéma organisationnel de l'OMC .....	19
Figure N°04 : Schéma illustratif de ce mode de règlement.....	27
Figure N°05 : Schéma explicatif de la procédure de la réalisation du crédit fournisseur .....	30
Figure N°06 : Schématisations d'une opération d'un crédit acheteur.....	32
Figure N°08 : Opération du crédit-bail international .....	35
Figure N°09 : Schématisation du fonctionnement du rachat forfaitaire de créance ou For faitage .....	38
Figure N°010: Schéma explicatif de la procédure de confirmation de commande.....	39
Figure N°11: Délégués moyens de paiement .....	41
Figure N°12 : Le circuit du chèque .....	44
Figure N°13 : Fonctionnement du système SWIFT .....	45
Figure N°14 : Le circuit du virement bancaire.....	46
Figure N°15 : Le déroulement de la lettre de change.....	48
Figure N°16 : Les éléments de la lettre de change .....	49
Figure N°17 : Exemple de billet à ordre .....	50
Figure N°18 : Déroulement d'opération du billet à ordre.....	51
Figure N°19 : Le schéma illustratif de crédit documentaire .....	52
Figure N°20 : Ouverture de crédit documentaire .....	53
Figure N°21 : Réalisation du crédit documentaire .....	54
Figure N°22 : Schéma représentatif du crédit documentaire révocable.....	56
Figure N°23 : Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable .....	57
Figure N°24 : Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	58
Figure N° 25 : Crédit documentaire réalisable par paiement à vue .....	59
Figure N°26 : Crédit documentaire réalisable par acceptation .....	61
Figure N°27: Les critères de classement de crédit documentaire .....	63
Figure N° 28 : Les participants d'une remise documentaire.....	65
Figure N° 29 : Le schéma illustratif de la remise documentaire .....	65
Figure N°30 : La remise documentaire contre paiement D/P .....	66
Figure N°31 : La remise documentaire contre paiement D/A.....	67
Figure N° 32 : Circuit de la remise documentaire.....	68
Figure N°33 : Schéma explicatif de la procédure de la remise documentaire .....	70
Figure N° 34 : Schéma représentatif de différentes étapes d'un transfert libre .....	72
Figure N°35 : Schéma explicatif d'une opération du transfert libre .....	73
Figure N°36 : Organigramme de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou.....	94
Figure N°37 : Organigramme de l'organisme de service étranger dans l'agence BNA N°583 Tizi-Ouzou .....	96

Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Généralités sur le commerce international .....	3
Introduction .....	3
Section 01 : Histoire du commerce international .....	4
Section 02 : Les théories du commerce international.....	7
Section 03 : Evolution de la réglementation douanière dans le cadre du commerce international.....	15
Conclusion.....	25
Chapitre 02 : Les techniques et les moyens de financement ainsi que les risques et les garanties liés au commerce international .....	25
Introduction .....	25
Section 01 : Les techniques de financement du commerce international.....	26
Section 02 : Les moyens et instrument de paiement à l'international.....	41
Section 03 : Les risques et les garanties liés au commerce international.....	84
Conclusion.....	89
Chapitre 03 : Étude du cas pratique au sein de la banque national d'Algérie agence N°583 Tizi-Ouzou .....	89
Introduction .....	89
Section 01 : Présentation générale de la Banque National d'Algérie.....	90
Section 02 : les modes d'organisations de service étranger .....	95
Section 03 : traitement d'une opération d'importation par Crédit Documentaire au sein de la BNA agence N°583 Tizi-Ouzou et son analyse .....	104
Conclusion.....	115
Conclusion générale .....	115
Bibliographie .....	117
Annexes .....	120
Table des matières .....	151
Résumé .....	160

# **Introduction Générale**

À une époque où le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'une nation, les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que créent les frontières, parmi ceux-ci, il en est un qui constitue la charnière de toutes opérations internationales : (les transactions et échange monétaire avec les divers facteurs de réglementation).

Les échanges économiques extérieurs d'un pays reflètent sa situation économique, ses forces et faiblesses, de même que sa place et son poids au sein de la communauté internationale. Orienter le commerce extérieur dans le sens des intérêts nationaux a toujours été l'un des objectifs prioritaires de toutes politiques dans une société moderne.

Dans ce sens, le rôle de la banque s'impose comme facteur essentiel et important dans les différents processus engagés par les entreprises qui travaillent avec les pays étrangers.

Ainsi, simplification des procédures, amélioration de l'environnement financier des firmes sont les clés de réussite et de la compétitivité recherchées par les différentes entreprises.

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

De nos jours, l'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, vu le nouvel ordre économique mondial.

En effet, le développement des échanges internationaux a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et mode de financement adéquat pour le développement et le renforcement de ce dernier, car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

Dans une économie moderne ou en voie de modernisation, le système bancaire est très important, son rôle est de recueillir l'épargne et de l'acheminer vers des meilleurs utilisateurs possibles. Le système bancaire Algérien, dans son ensemble, a mis en place des moyens pour accompagner les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale. Dans ce contexte, notre présent travail consiste à démontrer le rôle des banques dans le financement des opérations du commerce extérieur et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, tout en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale.

De ce fait, l'objectif que nous assignons à notre présent travail consiste à tenter de répondre à la problématique suivante :

**« Quel est le rôle de la banque BNA, dans le financement des opérations du commerce extérieur ? »**

Dans le souci de répondre à la question citée ci-dessus, nous essayerons aussi d'apporter des éléments de réponse à des questions secondaires suivantes :

- Quelles sont les techniques de paiement utilisées dans le commerce international ?

- Comment la banque Nationale d'Algérie BNA procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur échange international ?
- Quelles sont les garanties qu'exige la BNA à sa clientèle lors du financement des opérations du commerce extérieur ?

Afin de répondre à ces questions, nous allons adopter une démarche méthodologique suivante :

Le premier est d'ordre théorique, élaborée sur la base d'une revue bibliographique utilisant des ouvrages, articles, documents, mémoire et thèses. Et dans la seconde approche, nous avons effectué un stage pratique au niveau de la Banque Nationale d'Algérie (Agence BNA N°583 Tizi-Ouzou), qui nous a permis de contacter directement les responsables de cette agence chargée de l'activité de financement du commerce extérieur, nous avons aussi fait une étude d'enquête par un questionnaire au sein de cette agence qui nous a permis de constituer un portefeuille des données très utiles à notre travail.

L'étude théorique est réalisée en deux chapitres. Dans le premier chapitre, nous allons intéresser à une généralité sur le commerce international. Dans le deuxième chapitre, nous allons présenter les techniques de financement ainsi que les risques et les garanties liées au commerce international. Enfin, dans le troisième chapitre, nous allons étudier un cas pratique (opération d'importation par crédit documentaire) au sein de la BNA agence « 583 » de Tizi-Ouzou.

# **Chapitre 1**

## **Généralités sur le commerce international**

**Introduction**

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Le commerce international revêt une importance stratégique dans le fonctionnement de l'économie mondiale et porte sur un volume de transactions de plus en plus élevé.

L'accroissement de ces échanges est directement lié à l'intervention des banques dans les contrats commerciaux, en mettant à la disposition des opérateurs, des techniques et des instruments de paiement des transactions afin d'assurer leur bon déroulement.

Dans ce sens un ensemble d'instruments de paiement peut être utilisé pour que les opérations se passent dans de bonnes conditions, Le choix de ces instruments dépend des partenaires qui effectuent l'opération d'échange.

Actuellement, les transactions internationales sont financées par un ensemble de technique permettant une garantie et une sécurité aux opérateurs qui sont géographiquement éloignés. Elles sont régies par un ensemble de règles édictées par la chambre de commerce international « *CCI* », et cela afin d'uniformiser les pratiques commerciales entre pays.

Les techniques de financement du commerce international sont en étroite relation avec les termes de vente internationale, connus sous le nom « Incoterms » ; qui permet la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisé, car elle représente souvent une source de conflit.

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations par l'exploitation des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exception limitées par la réglementation Algérienne).

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté en trois sections :

**La première** consiste à présenter l'histoire du commerce international, **la seconde section** est consacrée aux théories du commerce international : traditionnelles, contemporaines et nouvelles théories et enfin **la dernière section** abordera l'évolution de la réglementation douanière dans le cadre du commerce international.

**Section 01 : Histoire du commerce international****1 Généralités et histoire du commerce international**

Le commerce international s'est développé à partir du XVI<sup>e</sup> siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII<sup>e</sup> siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États.<sup>1</sup>

**1.1 Définition du commerce international<sup>2</sup>**

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes. Le commerce extérieur, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges entre habitants des pays différents. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.

**1.2 Définition de l'importation et l'exportation****• L'importation**

L'importation désigne l'entrée d'un bien ou d'un service au territoire national entre un résident et un non résident.

**• L'exportation**

L'exportation désigne la sortie d'un bien ou d'un service du territoire national vers l'étranger entre un résident et un non résident.

**1.3 L'importance du commerce international**

Le commerce international stimule l'économie mondiale. En outre, il contribue à promouvoir l'emploi mondial, à fournir une plus grande variété de biens aux pays et à augmenter le niveau de vie des sociétés.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> DigiSchool: <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international-129971.html> PDF

<sup>2</sup>A.J.YEATS: A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.

<sup>3</sup><https://economy-pedia.com/11039765-importance-of-international-trade>

**1.4 Les intervenants dans les opérations du commerce international**

En effet dans toutes les opérations de commerce international il existe des intervenants qui sont : les banques, la douane, le fournisseur et le client.

**1.4.1 Les banques**

C'est la chaîne principale de toute opération commerciale internationale qui devra choisir le mode et la technique de paiement adéquats. On peut citer :

- **La banque notificatrice:** La banque notificatrice intervient dans le cas du crédit documentaire son rôle est de notifier le crédit.
- **La banque confirmatrice :** La banque confirmatrice intervient dans le crédit documentaire, c'est en général la banque notificatrice qui s'engage elle aussi à financer la transaction commerciale, c'est-à-dire qu'elle accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice.
- **La banque émettrice**

Elle intervient dans le crédit documentaire ;

La banque émettrice s'engage à :

- Ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais ;
- Maintenir son engagement jusqu'à la fin de validité du crédit ;
- Vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit.
- **La banque remettante ;** Elle intervient dans le cas d'une remise documentaire, donc c'est la banque qui reçoit les documents de la part de la banque présentatrice et c'est la banque à laquelle le donneur d'ordre a confié l'opération d'encaissement dans le pays de l'acheteur.
- **La banque présentatrice :** Elle intervient dans le cas d'une remise documentaire, c'est elle qui se charge de l'encaissement et qui obtient une acceptation de la part du tiré suivant les instructions données dans l'ordre d'encaissement de la banque remettante.

**1.4.1.1 Le rôle des banques dans le financement des opérations du commerce international**

- Faciliter les transactions commerciales internationales ;
- Un intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur ;
- L'atténuation des risques de financement et le suivi de l'état des paiements ;
- Elles doivent examiner tous les documents présents pour s'assurer qu'ils présentent l'apparence de conformité avec les conditions de crédits.

## 1.4.2 La douane

### 1.4.2.1 Définition

La douane est une institution fiscale et de sécurité chargée notamment de la perception des droits et des taxes dus à l'entrée de la marchandise sur un territoire<sup>4</sup>. c'est à dire que les échanges avec le pays tiers nécessitent l'établissement d'une déclaration en douane, les opérateurs doivent transmettre une déclaration sommaire pour les marchandises qui entrent et qui sortent du territoire.

### 1.4.2.2 L'administration douanière

L'administration des douanes comprend des services centraux, des services extérieurs et des centres nationaux.

### 1.4.2.3 Les régimes douaniers

Un régime douanier est le statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement<sup>5</sup>. On distingue deux types des régimes douaniers qui sont : les régimes communs et les régimes économiques.

#### 1.4.2.3.1 Les régimes communs

Sont réparties en deux catégories :

1. **Exportation définitive** : ou régime de l'exportation en simple sortie, la marchandise quitte définitivement le territoire douanier communautaire.
2. **Importation définitive** : ou régime de la mise à la consommation, la marchandise définitivement acquittée et consommée dans le territoire communautaire.

#### 1.4.2.3.2 Les régimes économiques

Ils permettent de réaliser une opération en suspension des droits et taxes. On peut distinguer :

##### 1. Régime de Stockage temporaire

- **Entrepôt d'importation** : l'entreprise à son stock sous douane et paye les taxes au fur et à mesure de l'utilisation des marchandises.<sup>6</sup>
- **Entrepôt d'exportation** : stockage dans les locaux de l'exportateur comme s'il était définitivement exporté et en évite les frais de stockage à l'étranger.

##### 2. Régime de transformation de la marchandise Perfectionnement actif

Il est le régime le plus utilisé car il permet l'introduction des marchandises destinées à recevoir des transformations sur le territoire en suspension des droits et taxes.

- **Perfectionnement passif** : Ce régime permet de sortir certains produits en suspension des droits et taxes

##### 3. Régime d'utilisation Admission temporaire

Il permet d'introduire des marchandises pour une durée de six mois en suspension des droits et taxes.

---

<sup>4</sup> <http://fr.m.wikipedia.org/wiki/douane>.

<sup>5</sup> [http://ts-Maroc, blog spot.com](http://ts-Maroc.blogspot.com) ;

<sup>6</sup> [http:// Eco-droit-transport bac pro transport Gex.com](http://Eco-droit-transport-bac-pro-transport-Gex.com);

Exemple : les voitures.

- **Exportation temporaire** : Ce régime permet de sortir certains produits en suspension des droits et taxes pour l'usage personnel. Exemple : participer dans un salon à l'étranger.

### **1.4.3 Le rôle de la douane**

La douane a pour rôle de :

- Surveillance du territoire et lutte contre la fraude ;
- Application de la réglementation communautaire ;
- Etablissement des statistiques du commerce extérieur ;
- Promouvoir les exportations ;
- Protection des producteurs nationaux ;
- Renseignement détaillé sur le commerce extérieur,
- Protection des consommateurs et la santé publique ;
- Protection du patrimoine culturel.

### **1.5 Le fournisseur**

Un fournisseur est une personne ou une entreprise qui soit, fabriquer, emballer, ou installer des produits contrôlés, soit exercé des activités d'importation ou de vente de ses produits. En commerce international un fournisseur est une société à même d'approvisionner un certain type de denrées ou de matériaux.

### **1.6 Le client**

Un client au sens économique désigne la personne ou l'entité qui prend la décision d'acheter un bien ou un service.

## **Section 02 : Les théories du commerce international**

Les théoriciens distinguent entre deux théories du commerce international, les théories Traditionnelles classiques d'Adam Smith et David Ricardo, les théories néoclassiques «HOS» et les nouvelles théories de l'échange international.

## **2 Les théories traditionnelles du commerce international**

Les théories (classiques, néoclassiques...) permettent d'expliquer les différentes visions par plusieurs approches, qui ont pour but d'avoir les avantages et les limites de chaque théorie.

### **2.1 Les théories classiques**

La théorie classique ne peut être considérée comme un tout, elle se compose en réalité de différentes écoles, représentées par les économistes Adam Smith et David Ricardo.

**2.1.1 La théorie de l'avantage absolu chez Adam Smith (1723-1780)**

Adam Smith est considéré comme « le père de l'économie politique » autant que discipline autonome. Il a publié en 1776 son livre « Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations ». Ses contributions portent notamment sur :

- La théorie de la valeur et des prix : Smith adopte une théorie de la valeur de travail : « le travail est le fondement et l'essence des richesses », il distingue la valeur d'usage, qui est liée à l'utilité des biens, et la valeur d'échange qui exprime le pouvoir d'acheter d'autres biens.<sup>7</sup>
- La théorie de main invisible : Smith s'efforce de démontrer, non seulement que l'échange est la source du bien-être des individus et de la richesse des nations, mais aussi qu'il atteint cette fin de lui-même. Autrement dit, en laissant les individus libres d'orienter leurs activités selon leur intérêt propre, on assure nécessairement l'intérêt de la société tout entière. C'est la célèbre parabole de main invisible.<sup>8</sup>
- La théorie de la division de travail : Smith montre que la division du travail permet d'accroître la productivité.
- L'intervention de l'Etat : pour Smith, la prospérité d'une économie suppose la paix, des taxes modères et « une administration tolérable de la justice », il est favorable à une intervention de l'Etat limitée aux fonctions régaliennes (police, justice, défense, diplomatie).
- La théorie de commerce extérieur : Smith se montre favorable à la liberté de commerce extérieur et une division internationale de travail qu'il explique par la théorie des avantages absolus.<sup>9</sup>

**2.1.2 La théorie de l'avantage comparatif chez David Ricardo (1772-1823)**

Cette théorie est restrictive car les avantages ne pas toujours absolus et tous les pays ne possèdent pas des avantages absolus dans la division internationale du travail, Pour Ricardo l'échanges est souhaitable même dans le cas où il n'existe pas d'avantages absolus. En effet chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production où il présente la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. David Ricardo suppose que le travail et le seul facteur de production est que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays mais immobile à l'international. Ricardo illustre sa théorie en prenant l'exemple de deux produits et deux pays: le drap et le vin et le Portugal et l'Angleterre. Dans son exemple, le Portugal est plus productif que l'Angleterre dans les deux productions. Pourtant, l'avantage du Portugal est comparativement plus grand dans le vin, L'Angleterre que du drap, et à échanger ensuite une partie de leur production. A partir de ce modèle on peut conclure deux résultats fondamentaux: Les pays sont toujours gagnants à l'échange qui permet de produire de manière plus efficace et en situations d'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif.

---

<sup>7</sup> Rémi LEURION, pierre FROIS « Le meilleur de DCG 5 Economie », 2ème Edition Foucher, Vanves 2011. p 8-9.

<sup>8</sup> Ghislain DELEPLACE, « Histoire de la pensée économique » 2ème Edition DUNOD, Paris, 2007, p68.

<sup>9</sup> Remi LEURION, pierre FROIS, op-cit, p9.

La théorie Rocardienne permet de produire les mêmes quantités à l'échelle planétaire en utilisant moins de facteurs de production.<sup>10</sup>

## 2.2 Les théories néoclassiques du commerce international

Après les classiques, nous avons les néoclassique qui ont contribué à leur tour au développement du commerce extérieur, parmi leurs travaux nous avons :

### 2.2.1 La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS (1879-1952)

L'origine du nom que porte ce modèle revient aux économistes qui l'ont fait, tout d'abord, Eli Hecksher (1879-1952) et Bertil Ohlin (1899-1979), deux économistes suédois ont développé un modèle sur le commerce international en 1933. Paul Samuelson (1915-2009), qui lui est un économiste Américain, prix Nobel d'économie en 1970, est venu apporter sa pierre à l'édifice en perfectionnant ce modèle en 1941. Pour qu'il porte enfin son nom complet « Le modèle HOS » Hecksher Ohlin Samuelson.<sup>11</sup>

Cette théorie met l'accent sur la différence de dotation, ainsi que les prix relatifs des facteurs entre deux pays pour expliquer le commerce.

Dans ce modèle, chaque pays doit se spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité, la spécialisation s'explique ainsi par les dotations factorielles de chaque pays.

### 2.2.2 Le paradoxe de Leontief (cas des USA en 1950)

Le premier auteur qui tenta de tester le modèle d'Hecksher et Ohlin fut w. Leontief, dans les années 1950 partant de principe que les Etats-Unis étaient abondants en capital, il mit au point un test devant déterminer, si les exportations américaine étaient plus intensive en capital que les importations.

Pour élaborer son test, Leontief se servit de tableau d'input-output de l'économie américaine qu'il avait lui-même conçu. Un tableau input-output décrit les flux de biens et de services entre chaque secteur d'une économie. Chaque industrie dépend des autres industries pour les matières premières ou les produits intermédiaires. Par exemple, la production d'ordinateur demande l'utilisation de matière plastique, d'acier, de semi-conducteurs..., à l'inverse, les autres industries utiliseront également des ordinateurs dans leur production. De la même manière, le modèle input-output permet de connaître les besoins en capital dans la production de chaque branche.

Leontief établit ses calculs sur 200 industries, Il sépara d'abord les industries exportatrices (ayant un solde commercial « exportation-importation » positive) les industries importatrices (ayant un solde commercial négatif), Puis il supposa que les exportations diminuaient de 1 millions de dollars, il calcula la diminution ou l'augmentation des biens en

<sup>10</sup> M. Basle, B. ChanenceGLLeobal, F. Benhamou, Geldon, et A. Lipietez « Histoire des pensées économique International, Edition, Dolloz, 1993, p62»

<sup>11</sup> Jean-Louis Mucchielli, « Relations économiques internationales », Hachette, 3eme édition, Paris, 2001, P 62.

capital et en travail lié à ces variations. Utilisant les données de 1947, Leontief prenant les branches importation (dont les productions pouvaient apparaître comme des substituts aux importations), remplacés 1 million d'importation par une production nationale demanderait 170 hommes-années et 3,1 millions supplémentaires. En revanche la réduction des exportations de 1 million de dollars dégageait 182,3 hommes-années et 2,6 millions de capital.

### **2.3 Les nouvelles théories du commerce international**

La nouvelle théorie du commerce extérieur s'est développée depuis la fin des années soixante-dix sur la base d'une critique de la théorie traditionnelle, notamment de l'approche HOS. En revanche la nouvelle théorie développe une approche complète et formalisée qui cherche à rendre compte de phénomènes inexplicables par les anciennes théories et applique de nouveaux instruments d'analyse.

Le principal auteur de la nouvelle théorie est PAUL KRUGMAN. Son analyse montre que la concurrence internationale n'est pas pure et parfaite.

En effet, il y a trois aspects fondamentaux qui ont été introduits par les nouvelles théories du commerce international pour expliquer les échanges contemporains :

- Le rôle de la technologie.
- Le rôle de la demande.
- Le rendement d'échelle croissant.

#### **2.3.1 Le rôle de la technologie**

Cette théorie montre que les écarts-technologiques entre les pays déterminent l'essentiel des échanges internationaux. Car un pays qui est avancé en matière de technologie dispose d'un avantage comparatif, lui conférant un monopole d'exportation des produits de secteur avec la création des produits nouveaux.

Cette théorie a connu deux approches :

##### **2.3.1.1 L'approche de Michael Posner 1961**

Michael Posner dans son ouvrage « International Trade and Technical Change, 1961 », explique que les firmes des différents pays sont engagées dans un processus d'innovation permanent est celle qui réalisent en matière de recherche-développement dispose d'un avantage sur les autres.<sup>12</sup>

Le pays innovateur doit conserver son avancée technologique en utilisant une stratégie du temps qui dépend de deux éléments ; le temps nécessaire à la diffusion du produit vers les autres pays "demande Lag", et le délai correspond à la mise en place de produits concurrents issue de la limitation du bien par des produits étrangers "imitation Lag".<sup>13</sup>

---

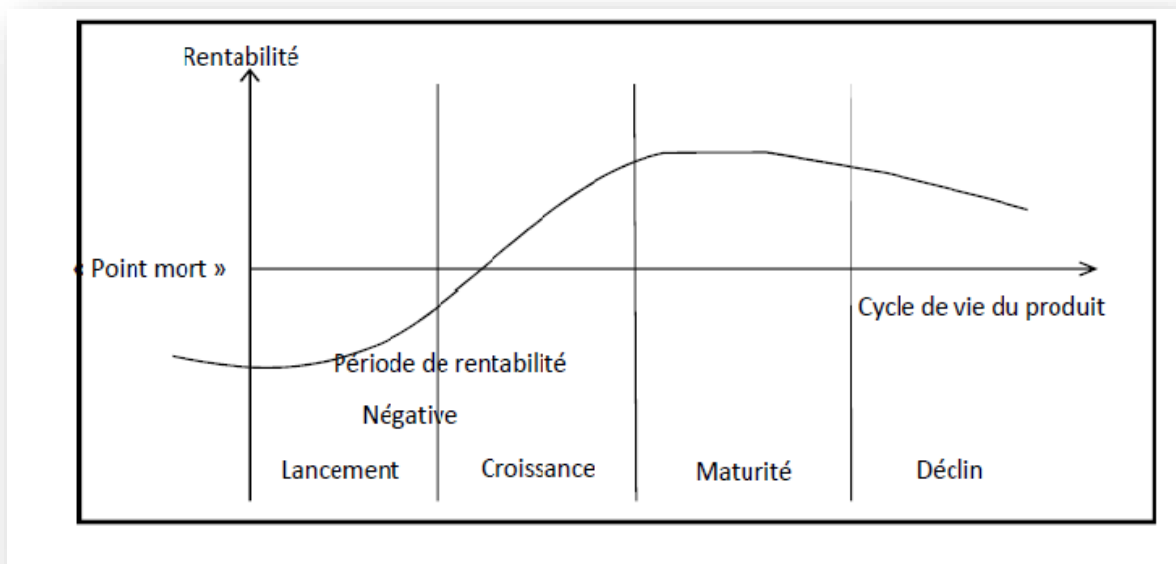
<sup>12</sup>Fegluizzi.A «Economie Internationale, faits-théories-débats contemporains», Edition Ellipses, Paris, 2006, p 206.

<sup>13</sup>Guillochon.B, Kaweckki.A« Economie National», édition, Dunod, Paris, 2003, p62.

### 2.3.1.2 L'approche de Raymond Vernon 1950

Raymond Vernon dans sa tentative de recherche sur les déterminants du commerce international, montre que tout produit innovant connaît un cycle de vie de son lancement jusqu'à son déclin. Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays donné tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée, trois phases sont distinguées dans l'évolution des conditions et des lieux de production ainsi que l'attitude des consommateurs face au produit nouveau.<sup>14</sup>

**Figure N°01 : La courbe de cycle de vie de VERNON**



Source : J. Amelon, J. Cardebat, « Les nouveaux défis de l'internationalisation », P.139

- **Phase du produit nouveaux :** lorsqu'un produit nouveau apparaît il est d'abord fabriqué dans le pays qui est à l'origine de l'innovation, lorsque les caractéristiques du produit se précisent et les normes de production se fixent, et tandis que sa renommée s'accroît et que sa demande interne se tarit, il peut non seulement être vendue dans d'autres pays mais être produit ceux-ci. A la fin de cette phase, la concurrence par le prix entre les firmes commence et les méthodes de production de masse sont utilisées et les exportations commencent à apparaître destinées aux consommateurs étrangers.
- **Phase du produit mûr :** le produit mur connaît un degré de normalisation technologique, sa demande s'accroît et s'élargit vers d'autres pays, des concurrents apparaissent à l'étranger et les exportations se développent car le prix du produit devient de moins en moins élevé et les producteurs cherchent de plus en plus de nouveaux marchés.
- **Phase du produit standardisé :** une fois le produit est connu sur le marché, il est possible d'envisager entièrement sa production en dehors du pays novateur, lequel

<sup>14</sup>B.Guendouzi, «relations économiques internationales», édition el Maarifa, 2008, p28-29.

devient importateur net .les pays en voie de développement devient producteurs du fait de banalisation du produit et exportent à leur tour vers les pays industrialisés.

En définitive, les produits issus de l'innovation et au début de cycle sont exportés vers les pays technologiquement développés, où il existe la même demande pour ce type du bien. Puis enfin de cycle, les exportations se font vers les pays moins avancées.

### 2.3.1.3 L'approche de Paul Krugman 1950<sup>15</sup>

Né en 1953, Paul Krugman étudia à l'université de Yale, dont il vient professeur par suite. Il est aujourd'hui professeur d'économie et d'affaires internationales à l'université de Princeton, et est journaliste pour le quotidien New Times depuis 1999.

La théorie de la « nouvelle économie internationale » ne s'est pas construite autour des travaux d'un seul économiste ; plusieurs auteurs ont contribué à la formalisation et au développement de ce modèle économique, et Krugman peut être considéré comme le fondateur de cette théorie, dont il a donné les principaux axes théoriques. Il s'est beaucoup appuyé sur les résultats de la théorie des jeux, qu'il a appliqués à l'étude des marchés oligopolistiques. Concernant plus précisément la politique commerciale stratégique (qui n'est qu'un des aspects de la « nouvelle économie internationale », il a également joué par ses travaux un rôle fondamental.

L'article de Paul Krugman publié en 1979, consacré au rôle de la différenciation des produits dans l'explication des échanges internationaux peut être considéré comme le point de départ de la théorie de la politique commerciale stratégique. Par la suite le même auteur publia en 1985 avec Elhanan Helpman un ouvrage qui consiste aujourd'hui encore la meilleure présentation de l'ensemble des apports de la nouvelle théorie, en même temps qu'il en synthétise les principaux aspects.

## 2.3.2 Le rôle de la demande

Dans les années 1961-1971, les acteurs vont se pencher sur la demande afin d'expliquer les échanges intra-branches<sup>16</sup> entre les pays ayant le même niveau de développement. On distingue ;

### 2.3.2.1 La théorie de la demande représentative (Steffan Brustan Linder)

Selon Linder(1961), la demande joue un rôle essentiel dans l'explication du commerce international, il oppose une analyse qui met en avant les similitudes de la demande. Pour lui les conditions de la production au sein d'un pays dépendante des conditions de la demande et les producteurs nationaux produisent d'abord pour leur marché national «demande domestique représentative». Les exportations sont un commerce de surplus par apport à la consommation intérieure donc c'est cette demande représenté qui détermine la nature des produits exportés. En revanche, le marché extérieur n'est alors que le prolongement d'un marché intérieur .les échanges donc s'effectuent entre pays semblables et concernent des produits proches où la demande a ces produits existe déjà.la concurrence entre les entreprises

<sup>15</sup><https://fr.scribd.com/document/440173524/Krugman-Nouvelle-theorie-du-commerce-international#>

<sup>16</sup>Echanges intra-branches ; désigne les importations et les exportations de produit similaires entre les pays, c'est à dire produit relevant de la même branche d'activité.

va donc les pousser à chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va entraîner l'apparition d'un commerce intra-branche.

### 2.3.2.2 La théorie de la demande des différents produits (Lassudrie-Duchêne)

Dans son article «la demande de différence et l'échange international» (1971), Bernard Lassudrie-Duchêne développe la théorie de la demande de différence pour expliquer pourquoi les pays échangent entre eux des produits similaires. Pour lui le consommateur est sensible à l'élargissement de son éventail de choix et qu'il demande donc des produits étrangers assez similaires aux produits du marché intérieur<sup>17</sup>. Les consommateurs exigent d'acheter des produits semblables mais non identiques, il devient alors indispensable d'importer des produits ayant des caractéristiques différents, des produits locaux et qui vont permettre une extension de l'offre sur le marché intérieur.

Les échanges internationaux s'expliquent alors non pas par les différences des prix des produits, mais plutôt par la différenciation des caractéristiques des produits eux-mêmes et donc par des qualités stratégiques de recherches, de qualité, de marketing et de publicité.<sup>18</sup>

### 2.3.3 Les rendements d'échelle croissants

Le rendement d'échelle est le lien existant entre les quantités produites et le coût de production, deux types de rendements d'échelle sont pris en compte dans le commerce international :

- 1. Le rendement d'échelle constant :** posé par les théories traditionnelles, ce qui implique que la spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences internationales des techniques de production (D. Ricardo(1817)) ou dans les dotations relatives de facteurs de production (HOS (1919-1949)).
- 2. Le rendement d'échelle croissant :** où les coûts de productions diminuent avec les quantités produites donc on parle d'économie d'échelle.<sup>19</sup> Ce concept a été développé par ALFRED MARSHALL (1879) qui a fait la distinction entre les économies d'échelles internes et externes à la firme.
- 3. L'économie d'échelle interne :** sont celles qui résultent des avantages qui procurent la taille au niveau de la gestion afin d'augmenter la production avec des coûts unitaires moindres. Lorsqu'il existe ce cas les marchés deviennent oligopolistique, voire monopolistique. Les conséquences de ces économies d'échelles sur les échanges internationaux peuvent être exposées dans le contexte particulier du monopole contestable, c'est-à-dire : un marché où la firme installée peut voir sa position contestée fixe le prix d'un niveau égal au coût moyen. Mais dans cette situation la spécialisation internationale est totale, chaque bien n'est produit que par une seule firme et donc dans un seul pays.<sup>20</sup>

<sup>17</sup> GORABA BA. «Les conflits de la mondialisation», université Nice Sophia Antipolis, 2006, p19.

<sup>18</sup> <http://www.glossaire-internationa.com>.

<sup>19</sup> L'économie d'échelle est le fait d'avoir plus de quantités produites avec des coûts moindres

<sup>20</sup> M. Rainelli, «le commerce international», Edition la Découverte, Paris, 2003, P62.

- 4. L'économie d'échelle externe :** à la firme mais interne au secteur sont compatible avec la persistance de la concurrence, le cout unitaire dépend alors de la taille de la firme (l'enivrement global de la firme). L'auteur Silicon Valley explique que la proximité géographique des firmes conduit à la diffusion d'informations entre les firmes par des rencontres fortuites entre les salariés.

Une telle économie existent d'une manier significative dans la production d'un bien donné, elles ont pour effet de favoriser toutes choses par ailleurs. Les nations qui produisent des volumes importants de ce bien ainsi qu'une qui entre la première dans la production d'un bien ne pourra pas être concurrencée par une autre, avantagée d'un taux de salaire plus faible, mais qui ne peut arrêter à un niveau de production suffisant pour bénéficier des économies d'échelles.<sup>21</sup>

Dans cette situation découlent trois (03) conséquences importantes :<sup>22</sup>

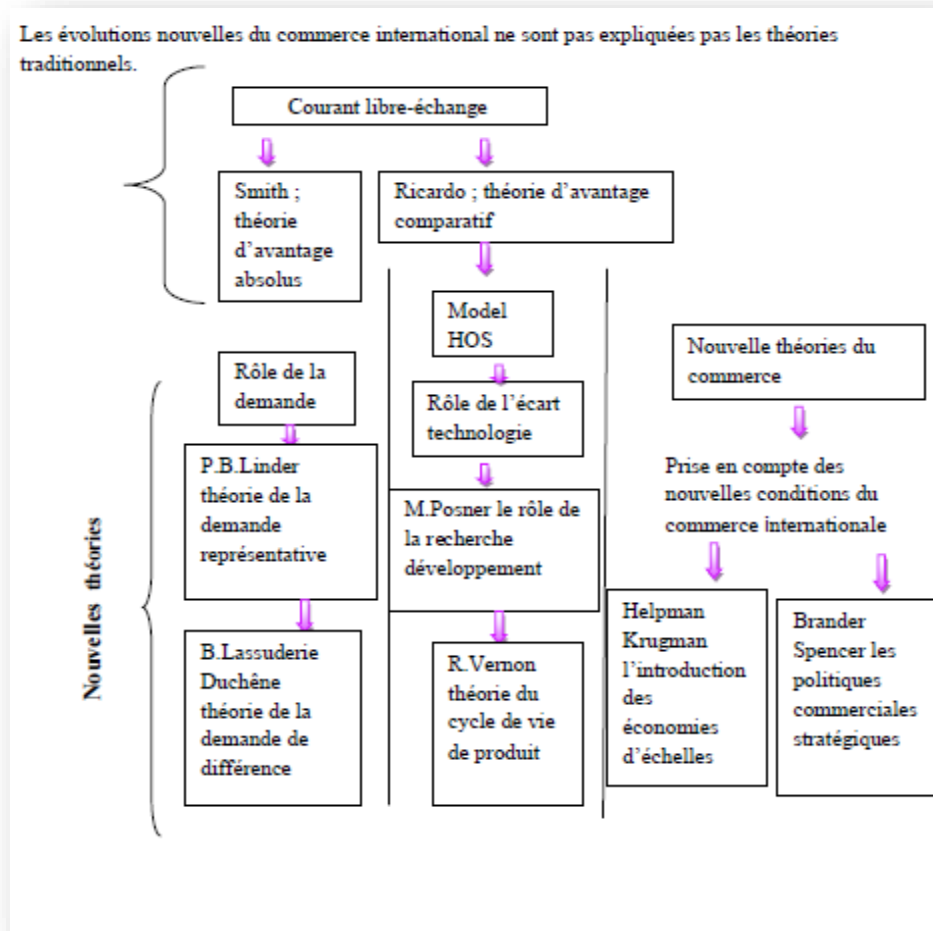
- La taille du marché intérieur d'une nation, peut en présence d'économie d'échelle externe, être un facteur explicatif du commerce extérieur.
- Les spécialisations internationales résultent des économies d'échelle externe sont stable, même si les avantages comparatifs se modifient (un nouveau pays accédant à la technologie capable potentiellement de produire à un coût unitaire plus faible en raison de l'infériorité des coûts salariaux ne pourra pas rentrer dans le marché).
- Des «accidents historiques», conduisant à la production du bien dans un pays donné peuvent expliquée les flux internationales.

---

<sup>21</sup>M.Rainelli, op, cit, p63.

<sup>22</sup>D.BirindwaKarahanga, «les déterminants des échanges commerciaux en RDC», université Evangelique d'Afrique, 2007.

Figure N°02: La théorie traditionnelle



Source : Figliuzzia, Economie internationale : faits-théorie contemporains, éd Elipses, paris, 2006, p180.

### Section 03 : Evolution de la réglementation douanière dans le cadre du commerce international

#### 3 Le passage du GATT à l'OMC

La création de l'OMC a marqué la plus grande réforme du commerce international depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses accords visent également le commerce des services et la propriété intellectuelle.

##### 3.1 Présentation du GATT (1948-1994)

L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) (en anglais, général agreement on tariffs and trade), traité signé à Genève 1947 par le représentant de 23 nations non communistes. Le principal effet de cet accord est de constituer une organisation internationale destinée à favoriser l'expansion du commerce multilatéral en assurant une réduction de barrières à l'échange –tant tarifaires (droits de douane) que non tarifaires (quotas)-mais également de faciliter le règlement des différends commerciaux internationaux. Prenant effet en janvier 1948, le traité est ensuite ratifié par un nombre croissant de nations.

Aujourd'hui, ce sont 128 nations qui adhèrent au GATT en tant que membres de droit aux membres associés. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est née le 1<sup>er</sup> Janvier 1995 mais le système commercial qu'elle représente à presque un demi-siècle de plus. En 1948, L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT : The « General Agreement on Tariffs and Trade ») établissait les règles du système. Peu de temps après, il a donné naissance à une organisation internationale officieuse, existant de fait et aussi dénommée officieusement GATT, qui a évolué au fil des ans à travers plusieurs cycles (ou " rounds") de négociation. Le dernier et le plus important de ces cycles, Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de l'OMC. Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses Accords visent aussi le commerce des services ainsi que les échanges d'inventions, de créations et de dessins et modèles (propriété intellectuelle).

### **3.2 Les caractéristiques du GATT**

Huit cycles se sont succédé. Les cinq premiers cycles, menés d'avril 1947 à 1967, visaient essentiellement la suppression des restrictions quantitatives et l'abaissement des droits de douane, qui fut très importante.

Tableau N°01 : Les cycles de négociation commerciale multilatérale de 1947 à 1993

Cycle	Date	Membres	Décisions
1 <sup>er</sup> cycle : Genève	Octobre 1945	23 pays	104 accords de rédaction des droits de douane.
2 <sup>ème</sup> cycle : Annecy	Avril-Août 1949	33 pays	147 accords de réductions des droits de douane.
3 <sup>ème</sup> cycle : Torquay	Septembre 1950-1951	34 pays	Réduction des droits de 25% par rapport au niveau de 1948, une centaine d'accord.
4 <sup>ème</sup> cycle : Genève	Janvier-Mai 1956	22 pays	Réduction des droits de douane environ 60 nouvelles concession tarifaire.
5 <sup>ème</sup> cycle : Dillion Round	1960-1967	35 pays	49 accords bilatéraux de réduction des droits de douane.
6 <sup>ème</sup> cycle : Kennedy Round	Mai 1964-Juin 1967	48 pays	-Réduction des droits de douane de 35%. -Mesures anti-dumping -Mécanismes préférentiels insuffisants pour les PVD.
7 <sup>ème</sup> cycle : Tokyo (ou Nixon) Round	Septembre 1973-Avril 1979	99 pays	-Réduction des protections tarifaires de 34% -Mesures non tarifaires -Mise au point des codes anti-dumping
8 <sup>ème</sup> cycle : Uruguay	Septembre 1986-Avril 1994	125 pays	-Réduction des droits de douane et mesures non tarifaires -Agriculture. Services et droits de propriété intellectuelle -Préférences commerciales pour les pays en développement -Création de l'OMC

**Source:** Hathaway, Dale. 1997. Agriculture and the GATT: Rewriting the Rules. Policy Analysis in International Economics. Institute for International Economics, Washington, DC, P74.

**3.3 Présentation de l'OMC 1 janvier 1995**

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est née le 1<sup>er</sup> Janvier 1995 mais le système commercial qu'elle représente à presque un demi-siècle de plus. En 1948, L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT : The « General Agreement on Tariffs and Trade ») établissait les règles du système. Peu de temps après, il a donné naissance à une organisation internationale officieuse, existant de fait et aussi dénommée officieusement GATT, qui a évolué au fil des ans à travers plusieurs cycles (ou " rounds") de négociation .Le dernier et le plus important de ces cycles, Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de l'OMC .Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses Accords visent aussi le commerce des services ainsi que les échanges d'inventions, de créations et de dessins et modèles (propriété intellectuelle).

**3.4 Les conférences ministérielles**

Réunissant les États tous les deux ans, la conférence ministérielle constitue la structure suprême de l'organisation.

- La première conférence ministérielle s'est tenue à Singapour, du 9 au 13 Décembre 1996. Elle visait à évaluer la mise en œuvre des accords de l'Uruguay Round et a décidé la création de trois groupes de travail sur « les nouveaux sujets » : commerce et investissement, commerce et concurrence, transparence des marchés publics.

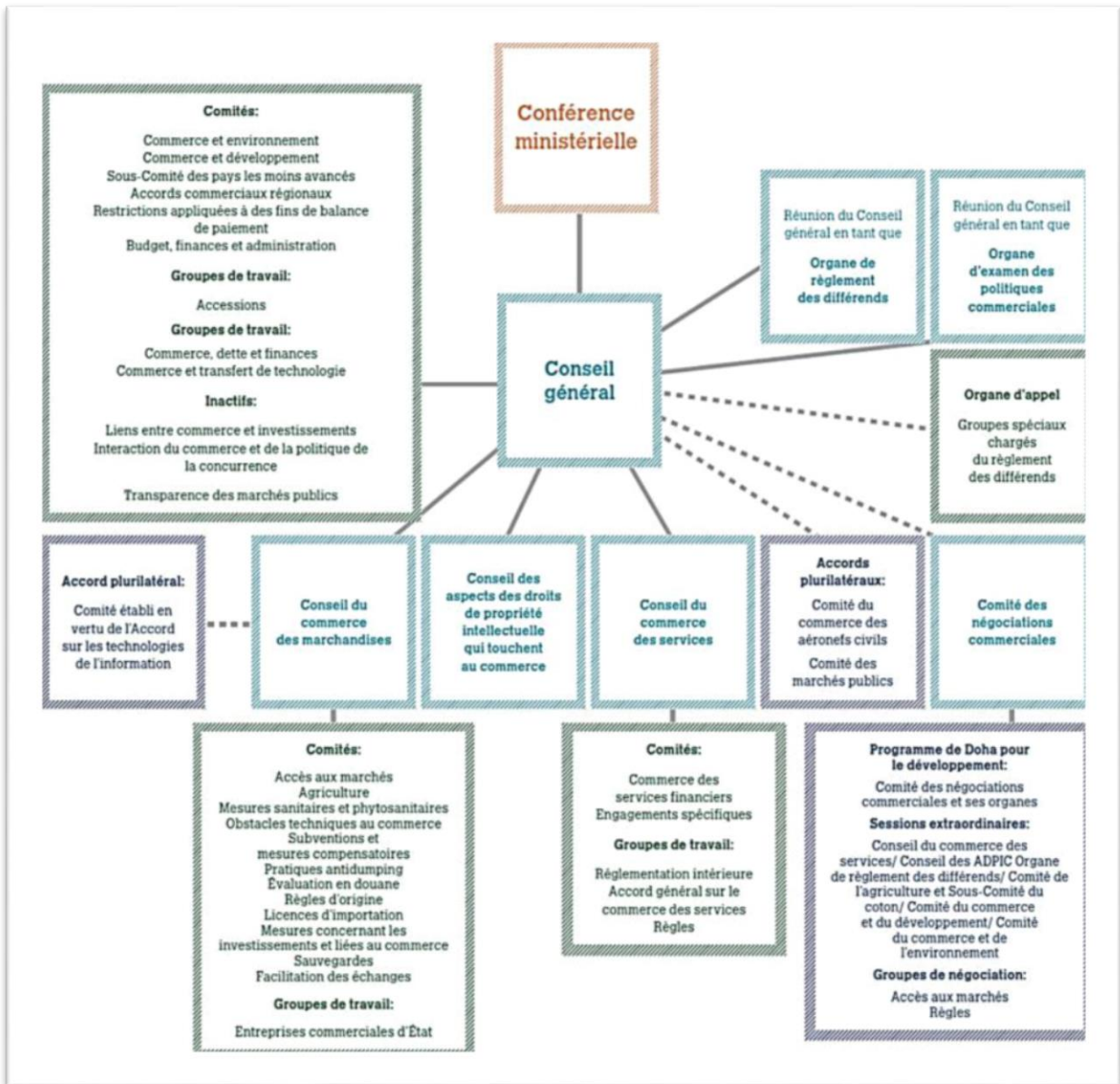
**3.4.1 Déclaration finale de Singapour 28 juillet 1992**

- La deuxième s'est tenue à Genève, du 18 au 20 Mai 1998. Elle prend acte des trois accords signés en 1997 sur les télécommunications, les services financiers et les technologies de l'information. Un accord provisoire est signé sur le commerce électronique, continuant à l'exonérer des droits de douane.

**3.4.2 Déclaration finale de Genève 21 juillet 1954**

- La troisième a eu lieu à Seattle (Etats-Unis), du 30 Novembre au 3 Décembre 1999 et s'est soldée par un échec qui fait l'objet d'un communiqué du Directeur général de l'OMC, Mike Moore. Consulter la partie : Échec de Seattle (1999)
- La quatrième conférence ministérielle s'est tenue à Doha, au Qatar, du 9 au 14 Novembre 2001.  
Déclarations finales et décisions de Doha. Consulter la partie : Programme de Doha, l'Agenda du développement (2001)
- La cinquième conférence ministérielle, réunie à Cancun au Mexique du 10 au 14 Septembre 2003, ne parvient pas à un consensus et s'achève sans position commune. Consulter la partie : Conférence de Cancun (2003).
- La sixième conférence ministérielle qui s'est tenue à Hong Kong, du 13 au 18 Décembre 2005.

Figure N°03 : Schéma organisationnel de l'OMC



Source : Données récoltés via [wto.org/french/thewto\\_f/whatis\\_f/inbrief\\_f/inbr\\_f](http://wto.org/french/thewto_f/whatis_f/inbrief_f/inbr_f).

### 3.5 Les Principales différences entre le GATT et l'OMC

- Le GATT avait un caractère ad hoc et provisoire.
- L'Accord général n'a jamais été ratifié par les parlements des membres et ne contenait aucune disposition prévoyant la création d'une organisation.
- L'OMC et les accords qui en relèvent sont permanents. En tant qu'organisation internationale, l'OMC est établie sur une base juridique solide car ses membres ont ratifié les Accords de l'OMC, lesquels décrivent la manière dont l'Organisation doit fonctionner.
- L'OMC a des "membres", et le GATT des "parties contractantes", ce qui montre bien que le GATT était officiellement un texte juridique.
- Le GATT s'occupait du commerce des marchandises ; l'OMC vise également les services et la propriété intellectuelle.
- Le système de règlement des différends de l'OMC est plus rapide et plus automatique que l'ancien système du GATT ; ses décisions ne peuvent pas être bloquées.

### 3.6 Les accords de libre-échange

#### 3.6.1 L'accord de l'Algérie avec la grande zone arabe de libre-échange (GZALE)

Dans le cadre du développement des échanges commerciaux entre les pays arabes, le Conseil économique et Social de la Ligue des Etats Arabes (C.E.S), a décidé en date du 22 Février 1978, d'élaborer une convention pour la facilitation des échanges commerciaux entre les pays arabes. Cette convention a été adoptée à Tunis le 10 Février 1981. Elle a pour objectifs la libéralisation des échanges commerciaux entre les pays arabes et la facilitation des services liés au commerce.

Le décret présidentiel n°223 portant ratification de l'Algérie de la Convention de Facilitation et de Développement des Échanges Commerciaux entre les pays Arabes fut promulgué au mois d'août 2004. L'Algérie a déposé le dossier d'adhésion à la GZALE auprès du Secrétariat Général de la Ligue Arabe le 31 décembre 2008. Après l'engagement officiel pris par le Gouvernement algérien d'appliquer le programme exécutif de cette zone, les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays arabes membres de la GZALE ont commencé à bénéficier de la franchise totale à partir du 01 janvier 2009.

La GZALE prévoit une suppression totale des droits de douanes entre les pays signataires de l'accord.

La mise en place de cet espace vise à dynamiser et à contribuer à l'augmentation des échanges commerciaux entre les pays signataires pour ainsi développer les pays arabes.<sup>23</sup>

#### 3.6.2 L'accord de libre-échange avec la Jordanie

La convention de coopération commerciale entre l'Algérie et la Jordanie portant sur le libre-échange a été signée le 19/05/1997 à Alger. Elle a été ratifiée par décret présidentiel n°98/252 du 08/08/1998. Cette convention est entrée en vigueur le 31/01/1999, elle vient ainsi

---

<sup>23</sup>Site officiel du ministère du commerce.

favoriser les échanges de marchandises entre les deux pays en apportant son lot de facilitations.<sup>24</sup>

Les exportations algériennes vers la Jordanie sont exonérées des droits de douane, des taxes et d'impôts. De même pour les produits d'origine jordanienne, à leur entrée en Algérie, qui sont aussi exonérés des droits de douanes, à l'exception des produits cités sur la liste annexée à la convention, afin de sauvegarder la morale, la sécurité et l'ordre publics, la santé des personnes ou la protection de la flore, de l'environnement. Les produits d'origine algérienne exportés directement vers la Jordanie doivent être accompagnés d'un certificat d'origine, délivré par la chambre algérienne de commerce et d'industrie.<sup>25</sup>

Dans cette convention signée entre les deux pays le produit d'origine se définit comme étant un produit entièrement obtenu dans ce pays ou qui y ont subi la dernière transformation ou ouvraison substantielle, économiquement justifiée, dans une entreprise équipée à cet effet, de sorte que cette opération aboutisse à un produit nouveau ou constitue un stade de fabrication important. L'article 14 du code des douanes algérien, définit l'origine ainsi : " Le pays d'origine d'une marchandise est celui où elle a été extraite du sous-sol, récoltée ou fabriquée".<sup>26</sup>

### **3.6.3 L'accord de partenariat en l'Algérie et l'Union Européenne (UE)**

L'Accord d'association signé à Valence (Espagne) en avril 2002, ne se limite pas uniquement à la création d'une zone de libre-échange mais intègre aussi bien les aspects économiques (volet commercial, coopération économique et financière, flux d'investissement) que les dimensions politiques, sociales et culturelles nécessaires pour un développement durable.<sup>27</sup>

L'Accord d'association est entré en vigueur le 1er septembre 2005 bien qu'il fut ratifié par décret présidentiel n° 05/159 du 27/04/2005., et sa mise en œuvre n'a rencontré aucune difficulté majeure en raison de la bonne préparation par le gouvernement de ce dossier à travers la mise en place d'un Comité permanent chargé de la préparation et du suivi de la mise en œuvre de cet accord (pilote par le Ministère des Affaires Étrangères), en date du 30 Décembre 2004 ; d'une Commission technique chargée du suivi de la mise en œuvre de la zone de libre-échange prévue dans ce cadre (présidée par la CACI), en date du 23 Août 2005.<sup>28</sup>

Cet Accord s'inscrit dans le contexte du processus de Barcelone initié par l'Union Européenne pour développer les relations de coopération avec les pays Sud Méditerranéens tout en visant la mise en place à long terme d'une « zone de prospérité partagée ».

Ce partenariat est important car c'est avec l'UE que l'Algérie réalise près de 60 % de son commerce extérieur et la mise en place d'une zone de libre-échange entre les deux parties

---

<sup>24</sup>Site officiel de la douane Algérienne.

<sup>25</sup><https://infonet.fr/lexique/definitions/organisation-mondiale-des-douanes/>

<sup>26</sup>Code des douanes Algérienne.

<sup>27</sup>Site officiel du ministère du commerce et de la promotion des exportations.

<sup>28</sup>Site officiel du ministère du commerce et de la promotion des exportations.

viendrait renforcer un commerce déjà bien prospère entre eux, ce qui permettrait à l'Algérie de diversifier ses exportations.

Dans le point 02 de l'article 01 de l'accord signé entre les deux parties sont notés les objectifs de ce dernier qui sont donc :

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinents ;
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Encourager l'intégration maghrébine en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la Communauté européenne et ses Etats membres ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier.<sup>29</sup>

### **3.6.4 Accord commercial préférentiel Algérie-Tunisien**

Dans le cadre de la mise en œuvre de l'Accord Commercial Préférentiel Algérie-Tunisien entrée en vigueur le 1er Mars 2014, il fut ratifié par le décret Présidentiel N°10-12 du 11 janvier 2010. Ainsi, et en vertu des dispositions de cet accord, les produits originaires couverts par cet accord, peuvent être échangés sous un régime tarifaire préférentiel entre l'Algérie et la Tunisie.<sup>30</sup>

### **3.7 Généralité sur L'OMD 1947<sup>31</sup>**

L'Organisation Mondiale des Douanes est la seule organisation intergouvernementale spécialisée exclusivement sur les questions douanières.

L'histoire de l'OMD débute réellement en 1947 avec les premières réflexions, par les treize gouvernements européens représentés au sein du Comité de coopération économique européenne sur la mise en place d'une union douanière. En 1952, la Convention portant officiellement la création du CCD (Conseil de Coopération Douanière) entre en vigueur. C'est en 1994 que le CCD prend la dénomination officielle d'«Organisation mondiale des douanes» (OMD) afin de mieux refléter sa nouvelle vocation d'institution véritablement mondiale.

---

<sup>29</sup>Document de l'accord Euro-Méditerranéen établissant une association entre la république démocratique Algérienne et populaire d'une part et la communauté européenne et ses états membres d'autre part.

<sup>30</sup> Site officiel de la direction générale des douanes, CIRCULAIRE N° 362 /DGD/SP/D.0413/14, du 26/02/2014.

<sup>31</sup><https://infonet.fr/lexique/definitions/organisation-mondiale-des-douanes/>

### **3.7.1 Définition**

L'Organisation mondiale des douanes (OMD) est un organisme intergouvernemental indépendant. Il regroupe les douanes de nombreux pays et unions dans le monde. Son but est de favoriser le commerce légal, assurer le paiement des recettes et protéger la société. Afin d'atteindre ces objectifs, elle élabore des normes et donne les moyens aux différentes douanes de les mettre en œuvre, grâce à des formations, des outils ou en promouvant la transparence.

### **3.7.2 Rôle et structure de l'organisation mondiale des douanes**

#### **3.7.2.1 Rôle de l'OMD**

L'Organisation mondiale des douanes a plusieurs missions.

Premièrement, elle se charge de l'étude des questions qui concernent la coopération douanière.

Deuxièmement, elle examine les aspects techniques des dispositifs de douane. Elle vise à harmoniser et uniformiser autant que possible les différents systèmes douaniers.

Troisièmement, elle conçoit des conventions de douanes. C'est également elle qui les actualise.

Quatrièmement, elle émet des avis. Ces recommandations ont pour but que les textes ne soient pas mal interprétés. Dans le prolongement de cette mission, elle peut aussi donner des conseils et des informations.

Enfin, elle apporte un soutien à ses membres face aux différents challenges qui se présentent à eux. Par ailleurs, elle coopère autant que faire se peut avec d'autres organisations intergouvernementales, sur les sujets qui relèvent de sa compétence.

#### **3.7.2.2 Structure de l'OMD**

L'OMD se compose d'abord de deux organes directeurs. D'un côté, on trouve le Conseil de l'OMD, dont le rôle est de superviser et diriger l'Organisation mondiale des douanes. Tous les membres de l'OMD y ont leur place. Il se réunit tous les ans. D'autre part, il y a la Commission de politique générale. Cette dernière est constituée de 30 membres élus par le Conseil. Elle se réunit deux fois par an. Sa mission est de piloter les actions de l'OMD.

L'OMD compte ensuite plusieurs organes de travail :

- comités
- groupe de travail
- groupe d'experts...

Ces groupes travaillent sur des problèmes concrets. Ils doivent proposer des solutions.

Pour terminer, l'Organisation mondiale des douanes a un secrétariat. Son siège est à Bruxelles. Il apporte un soutien technique, logistique ou professionnel aux différents groupes

de travail. Il peut également organiser des formations. Il actualise aussi les instruments et outils internationaux.

### **3.8 Généralité sur ZLECAF**

La décision de lancer le projet de zone de libre-échange continentale est prise en janvier 2012, lors de la 18<sup>e</sup> session ordinaire de la Conférence de l'Union africaine. L'objectif fixé pour créer cette zone de libre-échange est l'année 2017.

Le processus de négociation est lancé en juin 2015 à Johannes bourg lors de la 25<sup>e</sup> session ordinaire de la Conférence de l'Union africaine. Lors de cette session, les objectifs, les principes, la feuille de route pour créer la ZLECA sont fixés.

En février 2016, le premier forum de négociation de la zone de libre-échange continentale a lieu à Addis-Abeba en Éthiopie. Le même mois, une réunion se tient à Abidjan pour préparer ce forum, regroupant, en plus des communautés régionales listées ci-dessus, des membres des Nations unies, de l'Union africaine, de la Banque africaine de développement et des membres de la société civile.

En mai 2016, le deuxième forum de négociation de la zone de libre-échange continentale se tient à Addis-Abeba. Il vise à définir les contours de la ZLECA, le tout en collaboration avec les Nations unies et l'Union africaine.

En octobre 2016, le troisième forum de négociation de la zone de libre-échange continentale a lieu à Addis-Abeba.

Le 21 mars 2018, 44 pays sont signataires lors d'un sommet à Kigali. Quelques autres pays qui ont des réserves ne rejoignent pas le projet, tels que le Nigeria, le Burundi, l'Érythrée, la Namibie et la Sierra Leone.

Fin décembre, il ne restait que la ratification de 7 États sur les 22 nécessaires pour sa mise en place. Le 29 avril 2019, le seuil des 22 États est atteint avec la ratification du Sahara occidental et de la Sierra Leone.

Le 7 juillet 2019, le président du Nigeria, Muhammadu Buhari, et le président du Bénin, Patrice Talon, signent l'accord de libre-échange lors d'un sommet de l'Union africaine à Niamey, au Niger, portant à 54 le nombre des pays signataires. L'Érythrée devient le seul pays africain à n'avoir pas rejoint la ZLECA.

Le 15 décembre 2019, l'Algérie approuve la ratification de l'accord de libre-échange.

Le 10 février 2020, en fin de journée, après plusieurs jours de débat, le Sud-Africain Wamkele Keabetswe Mene (en) est élu Secrétaire général de la zone de libre-échange continentale africaine.

Le 11 novembre 2020, le Nigeria approuve la ratification de l'accord de libre-échange. Le 30 novembre 2020, la Tunisie et le Lesotho le signent à leur tour; le lendemain, le Cameroun approuve la ratification à son tour.

Le Maroc a engagé un processus législatif en 2019 pour permettre la ratification de l'accord. Le 2 juillet, une loi approuvant l'accord « sous réserve de la déclaration interprétative formulée par le Royaume du Maroc » est promulguée.

En août 2020, le secrétariat de la zone de libre-échange est inauguré à Accra au Ghana.

Le 1<sup>er</sup> janvier 2021, la ZLECA est mise en place pour les pays ayant ratifié l'accord, alors que cette mise en place était initialement prévue pour le 1<sup>er</sup> juillet 2020, mais elle a été retardée à cause de la pandémie de Covid-19.

En octobre 2022, la Zlecaf met en place la Guided Trade Initiative (GTI), une initiative qui vise à tester les différentes procédures relatives au commerce dans la zone. Une centaine de produits sont sélectionnés et 8 pays participent à cette initiative.

### **3.8.1 Définition de ZLECAF**

La zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF, ZLECA ou ZLEC) est un projet de zone de libre-échange en cours de création sur l'ensemble du continent africain. Elle doit regrouper la zone tripartite de libre-échange, qui doit inclure le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA), la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) et la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC), avec d'autre part la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC), la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), l'Union du Maghreb arabe et la Communauté des États sahélo-sahariens. L'objectif du projet est d'intégrer à terme l'ensemble des 55 États de l'Union africaine au sein de la zone de libre-échange.

### **Conclusion**

Depuis l'époque des théories classiques les théoriciens ne cessent d'encourager le commerce international avec une grande vague de critiques au début mais le temps a fini par leur donner raison, l'expansion qu'a pris et que continue de prendre le commerce international encourage les entreprises à entreprendre des stratégies de plus en plus élaborées avec des technologies toujours à la pointe pour faire face à la concurrence provoquée par le libre-échange.

La non maîtrise des éléments du commerce extérieur influence négativement sur les opérateurs économiques et sur la bonne marche des opérations commerciales avec l'étranger, pour cela avant d'engager dans une opération de commerce internationale, il faudrait avoir une idée sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur notamment (les documents utilisés, les incoterms et le contrat commercial ...etc.) pour éviter toute confusion et aussi pour éviter toute sorte de risques

# **Chapitre 2**

**Les techniques et les  
moyens de financement  
ainsi que les risques et  
les garanties liés au  
commerce  
international**

**Introduction**

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent les techniques et les moyennes de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

Quand il s'agit d'exportation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme.

Lorsqu'il s'agit d'exportation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme et à long terme.

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

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

Dans le souci de clarifier les choix des techniques et les moyens de financement par les opérations selon la nature du besoin ainsi que les risques auxquels ils sont confrontés et les garanties pour y faire face, ce chapitre a été structuré comme suit :

**Section 1** : Les techniques de financement du commerce international.

**Section 2** : Les moyens et instrument de paiements.

**Section 3** : Les risques et les garanties liés au commerce extérieur.

**Section 01 : Les techniques de financement du commerce international**

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Dans ce contexte, les banques sont appelées à jouer leur rôle dans la relance économique et l'ouverture du marché sur l'extérieur, en offrant aux exportateurs des possibilités de financement à court, à moyen et à long terme.

**1 Les techniques de financement****1.1 Les techniques de financement à court terme**

Les principales techniques de financement à court terme sont comme suite :

**1.1.1 Le crédit de préfinancement**

L'exportateur peut bénéficier d'un crédit de préfinancement entre la date de conclusion du marché (à la réception de la commande) et la date d'expédition de la marchandise.

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, de traites mobilisables auprès de la banque centrale.

**1.1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger**

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur. La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.<sup>32</sup>

**1.1.3 Les avances en devises**

Les avances en devises constituent des crédits de financement à court terme en devises.

Elles permettent à un exportateur de bénéficier d'une trésorerie en euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il détient sur client étranger.

L'avance en devises est également un outil de couverture du risque de change si la devise empruntée est la même que la devise de facturation utilisée par l'entreprise.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Mémoire de magister de CheriguiChahrazed, op-cité page 116.

<sup>33</sup> <http://www.actufinance.fr/guide-banque/avance-en-devises.html>.

### 1.1.4 L'affacturage

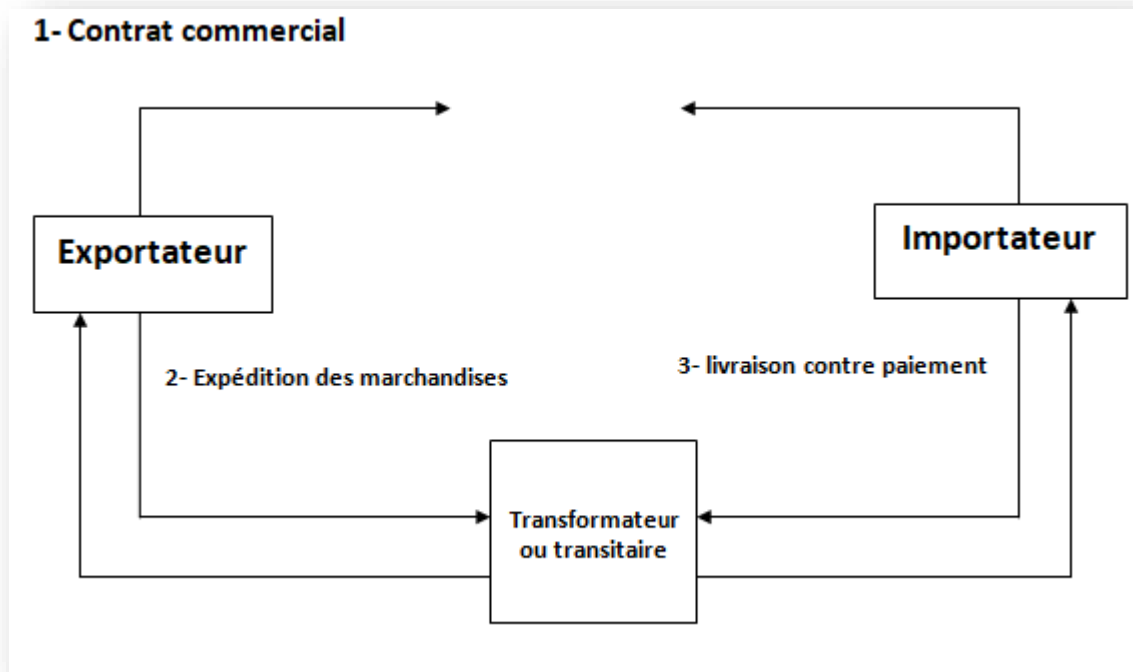
Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme, il y a « l'affacturage » ou « Le factoring ». Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée «factor » devient subrogée au droit de son client appelé « adhérent » en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement.<sup>34</sup>

C'est une opération par laquelle un exportateur « adhérent » cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor » contre le paiement d'une commission.

### 1.1.5 Le contre remboursement (Cash On Delivery « COD »)

Consiste à se livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confiées au transporteur ou au transitaire. Cette technique est très peu utilisée dans les opérations à l'international et ne peut pas l'être dans certains pays.

Figure N°04 : Schéma illustratif de ce mode de règlement



Source : G. Legrand Martini, Management des opérations du commerce international, édition Dunod, Paris 2005, p 337.

<sup>34</sup> Article 543 bis du décret législatif N° 93-08 du 25.04.1993.

1.1.6 Les avantages et les inconvénients

Le tableau suivant résume les avantages et les inconvénients de financement à court terme :

**Tableau N°02 : Avantage et inconvénients des techniques de financement à court terme**

	<b>Les Avantages</b>	<b>Les inconvénients</b>
<b>Le crédit de préfinancement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur).</li> <li>– Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le montant est souvent plafonné.</li> <li>-Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.</li> </ul>
<b>La mobilisation des créances nées sur l'étranger</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation.</li> <li>-Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Risque de non-paiement.</li> <li>-Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).</li> </ul>
<b>Les avances en devises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Couverture du risque de change, si la devise de l'avance est celle de facturation.</li> <li>-Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.</li> <li>-La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.</li> <li>-Les couts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.</li> <li>-Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encourt toujours le risque de change.</li> <li>-Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.</li> </ul>
<b>L'affacturage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des coûts connus à l'avance</li> <li>-Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients.</li> <li>-L'allègement de leur bilan par la cession du poste clients.</li> <li>-La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Le coût de cette opération est relativement élevé.</li> <li>-L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.</li> </ul>

Source : Mémoire Magister, CHERIGUI Chahrazed, op-cité, pp116-122.

**1.2 Les techniques de financement à moyen et long terme**

Le financement à moyen et long terme permettent aux exportateurs de biens d'équipements, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients un étalement de paiements qui ne peuvent être supportés par leur trésorerie.

**1.2.1 Le crédit fournisseur****1.2.1.1 Définition**

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.<sup>35</sup>

C'est un crédit à moyen ou long terme qui est octroyé par l'exportateur à son acheteur dans le cadre de son contrat commercial. L'objet du contrat doit être l'exportation de biens et/ou de services.<sup>36</sup>

Dans ce crédit, l'exportateur accorde un délai de paiement à son client étranger, ce dernier (l'exportateur) se trouve devant la nécessité d'escompter la traite qu'il détient sur l'acheteur étranger au moment de la livraison, pour dégager de la trésorerie.<sup>37</sup>

**1.2.1.2 Les caractéristiques**

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipement ainsi que les services qui leurs sont liés.
- La durée est comprise entre 18 mois et 7ans, lorsque le crédit est à moyen terme. Supérieur à 7ans quand le crédit est à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement "procédure des paiements progressif".<sup>38</sup>
- Le montant du crédit, en principal et intérêt est égale au montant de la créance payable à terme.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égale en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts

---

<sup>35</sup>Cherigui, Chahrazed, «le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes», Université d'Oran, 2013/2014, p123.

<sup>36</sup><https://www.glossaire-international.com>

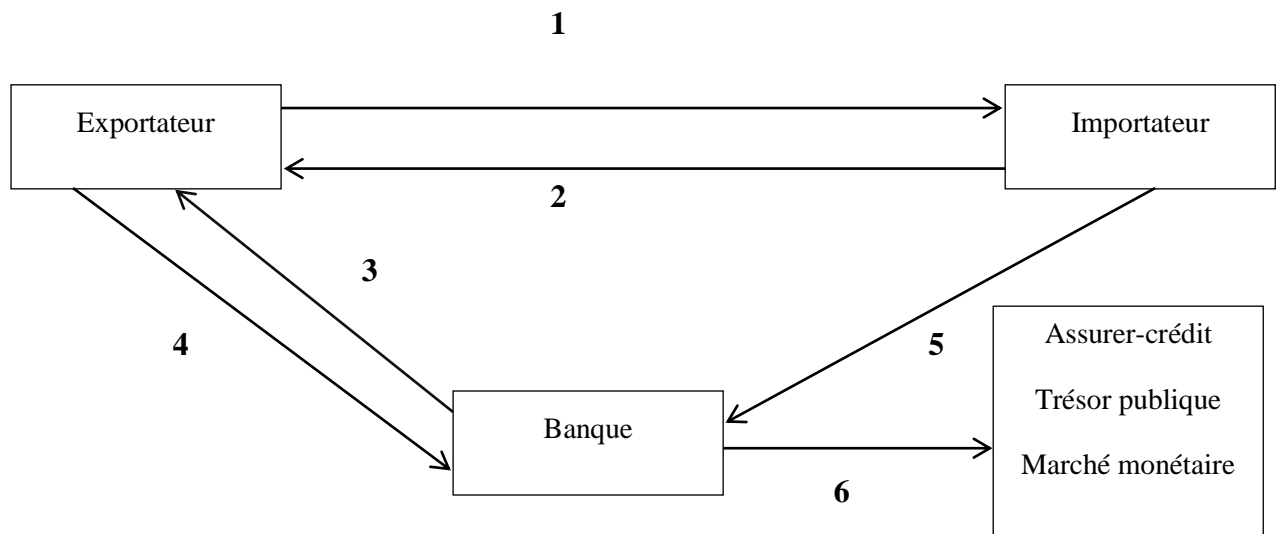
<sup>37</sup> G, Lagrand.G, H.Martini, management des opérations du commerce international », Edition, Dunod, Paris, 2005, P133.

<sup>38</sup>Mannal (S) et Simon (Y) ; techniques financière international, 7ème édition Economica, Paris, 2001, p580.

## 1.2.1.3 Procédure de l'opération

Les différentes phases peuvent être schématisées de la façon suivante :

**Figure N°05 : Schéma explicatif de la procédure de la réalisation du crédit fournisseur**



1- Contrat commercial.

2- Effets (lettre de change international).

3- Remises des effets de l'escompte.

4- Paiement des effets sauf bonne fin (SBF) ou possibilité d'escompté sans recours.

5- Paiement aux échéances fixées.

6- Refinancement, intervention des pouvoirs publics.

**Source :** Lagrand.G, Martini : management des opérations du commerce international, édition, Dunod, Paris, 2005, p134.

1.2.1.4 Les avantages et les inconvénients<sup>39</sup>

- La simplicité et la rapidité de la mise en place de crédit.
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur et exportateur et financier.
- Toutefois, l'exportateur est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance.
- La préparation, le montage et la gestion de crédit est à sa charge.
- L'acheteur se trouve face à l'inconvénient suivant si le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et les charges.

<sup>39</sup>Zourdani.Safia, « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie, cas de la BNA », UMMTO, 2012, p100.

### 1.2.2 Le crédit acheteur

Il vise à dégager le fournisseur des problèmes de financement.

#### 1.2.2.1 Définition

Le crédit acheteur est un financement direct accordé par une banque à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant.<sup>40</sup>

Il repose sur deux contrats ;

1. **le contrat commercial** ; est conclu l'exportateur et l'acheteur étranger, il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties (prestation à fournir, prix, délai de livraison...).
2. **Le contrat de crédit (financier)** ; est signé entre la banque qui prête et l'acheteur étranger qui emprunte. la banque s'engage à payer le fournisseur tandis que l'acheteur accepte de rembourser les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précises dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties...).

#### 1.2.2.2 Les caractéristiques

- Ce type de crédit est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- Il finance généralement 85% de montant total du contrat commercial étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.
- Les modalités de paiements du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial, les paiements sont généralement progressifs.
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives égale en principal et dégressives en intérêts partir de la date du point de départ des remboursements.
- Les semestrialités de remboursement sont matérialisés soit par des billets à ordre soit par des échéances de remboursements.
- La durée de remboursement varie de 2 à 12ans selon le montant de l'opération, la nature de produit et le pays de destination.
- Le crédit s'inscrit dans le cadre des prescriptions de l'OCDE<sup>41</sup> en matière de crédit export, que les pays signataires s'engagent à respecter.<sup>42</sup>

---

<sup>40</sup>G.Lagrand, H.Martini, op cit, 2005, p133

<sup>41</sup> OCDE ; Organisation de Coopération et de Développement Economique.

<sup>42</sup> <https://actufinance.fr/guide-banque>, consulté

1.2.2.3 Typologie des crédits acheteurs<sup>43</sup>

1.2.2.3.1 Les crédits acheteurs directs

Sont des crédits acheteur sans période préalable, c'est-à dire : il y aura simultanéité entre la réalisation des prestations (date d'expédition le plus souvent) et le paiement de l'exportateurs (la banque est en mesure de fixer rapidement la date de début de remboursement).

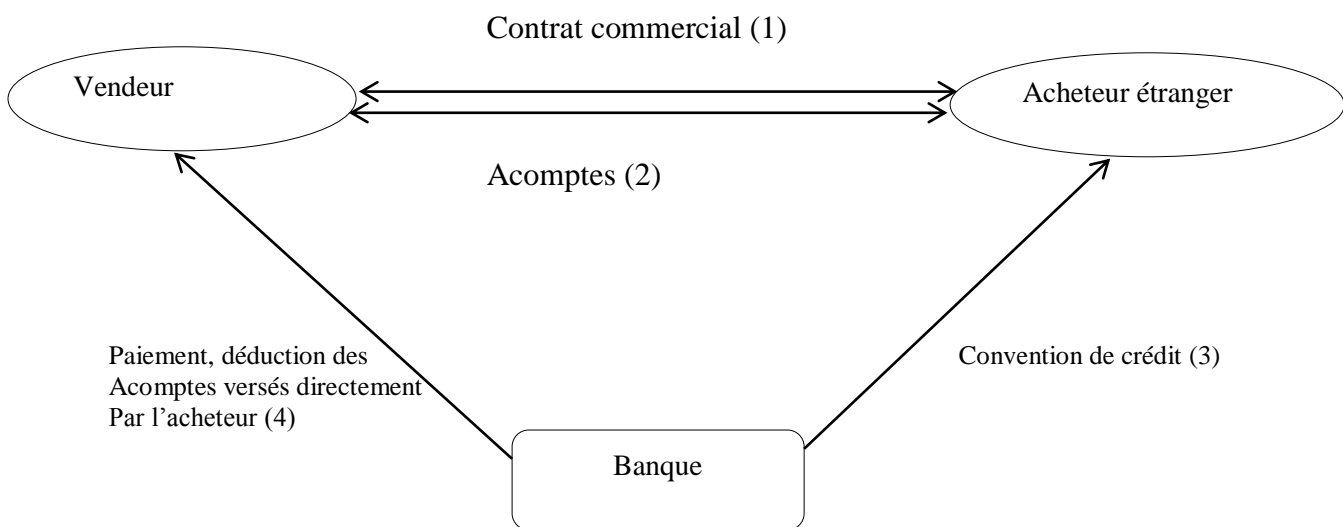
1.2.2.3.2 Les crédits acheteurs indirects

Durant la période préalable, la banque est amenée à débloquer graduellement le montant du crédit acheteur, le déblocage de fond se fait selon de multiples modalités :

- Le crédit acheteur avec paiements progressifs sur prestations internes ; ce type de crédit repose sur le fait que les paiements sont prévue indépendamment de la réalisation effective des prestations mais en fonction soit de dates calendaires, soit de clés technique...
- Le crédit acheteur avec paiement progressifs sur prestations externes ; il prévoit que les règlements au fournisseur se font au fur et à mesure de l'exécution des prestations ou de la fourniture des équipements. Les règlements interviennent en proportion du pourcentage qui est affecté à chaque livraison.

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15% du contrat. Ces relations tripartites sont présentées dans ce schéma qui suit :

Figure N°06 : Schématisations d'une opération d'un crédit acheteur



Source : Lagrand. G, Martini, op.cit., p135.

<sup>43</sup>G.Lagrand, H.Martini, op cit, 2005, 137-138.

1.2.2.4 Les avantages et les inconvénients<sup>44</sup>

Tableau N°03 : Les avantages et les inconvénients du crédit acheteur

Avantages		Inconvénient	
Pour l'emprunteur	Pour l'exportateur	Pour l'emprunteur	Pour l'exportateur
- Bénéficiaire de délais de paiements.  -les couts relatifs à ces Techniques sont connus avec exactitude	- il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités. -il est libérer de la négociation et de la charge de crédit, il est donc dégagé du risque de crédit qui est transférer à la banque prêteuse. -cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit. -son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur est supprimées.	- il se trouve face à deux interlocuteurs au lieu d'un seul. - de plus le double négociation (contrat conclus, convention de crédit). -prend généralement beaucoup de temps.	- seuls les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement. -les couts étant connus avec précision, ils trouvent limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

1.2.2.5 La différence entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur

1.2.2.5.1 Sur le plan juridique

- Le crédit acheteur : repose sur deux contrats distincts et autonomes mais complémentaires.
- Le contrat commercial : qui définit les engagements des deux parties.
- Le contrat financier : qui définit les modalités de financement.
- Le crédit fournisseur : par contre est fondé sur un contrat unique liant le client et le fournisseur et intègre l'ensemble des aspects techniques et financières.

1.2.2.5.2 Sur le plan paiement

- Le crédit acheteur; le règlement du fournisseur est en comptant, donc il ne conserve pas un risque de non- paiement auprès de l'acheteur.
- Le crédit fournisseur ; il permet à l'exportateur d'escompter sa créance, le montant des sommes qui lui sont due de l'acheteur étranger, donc le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur.

<sup>44</sup>Amel.Doukh, « le rôle des banques algériennes dans le financement des contrats internationaux ; cas de la BEA », UNIVERSITE CIEFAC, 2005.

### 1.2.2.5.3 Sur le plan risque et assurance

- Le crédit acheteur : il existe un double risque, le risque de fabrication (non-paiement) supporté par l'exportateur et le risque de crédit supporté par la banque, où il existe une police d'assurance.
- Le crédit fournisseur : la police d'assurance des deux risques est assumée par l'exportateur.

### 1.2.3 Le crédit-bail (leasing international)

L'origine juridique de crédit-bail est attribuée au fameux code du roi HAMMOURABI l'Amorite, à Babylone en Mésopotamie (1792-1750 avant JC). c'est une technique de financement qui serait née en Grande Bretagne au XIXème siècle avec la réalisation d'une opération de leasing de type particulier « The sale and lease back », francisé en « cession bail ». <sup>45</sup>

#### 1.2.3.1 Définition

Le crédit-bail ou leasing (appellation Anglo-Saxon), est un moyen de financement de bien mobilier (ou immobilier) notamment les équipements, qui a pris ampleur considérable dans les pays développés. Il s'agit d'une opération financière par laquelle un établissement de crédit dénommé « le crédit bailleur » donne en location à un crédit -preneur des biens d'équipements, tel que les fonds de commerce, l'outillage, une voiture, ou des biens immobiliers, à un moment quelconque du contrat mais le plus souvent à l'échéance. <sup>46</sup>

Le locataire n'est donc pas juridiquement propriétaire du bien mais à sa disposition.

Ce contrat est assorti d'une promesse unilatérale de vente, selon laquelle le preneur a la possibilité, au terme de la période convenue, d'acheter le bien.

#### 1.2.3.2 Les caractéristiques

Tout d'abord, le leasing est un contrat de location entre d'une part, le propriétaire de bien (établissement de crédit) qui achète le bien souhaité par le client. D'autre part, l'utilisateur de bien (le client) paie une redevance connue ou calculable à l'avance : c'est le loyer, payable selon les modalités et une périodicité convenue au préalable. <sup>47</sup>

- Il concerne généralement des contrats assez importants tel que ; les matériels de transports (avions, navires, équipement pétrolier, matériel de chantier utilisé par les entreprises de travaux publics et les machines utiles...
- Le choix de matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et le prix de l'équipement. Par conséquent le rôle de bailleur est purement d'ordre financier.
- Il se caractérise par la conclusion de trois contrats ;
  - Un contrat techniques ; entre le preneur et le fournisseur.

<sup>45</sup>Zourdani.Safia, op cit, 2012, p104.

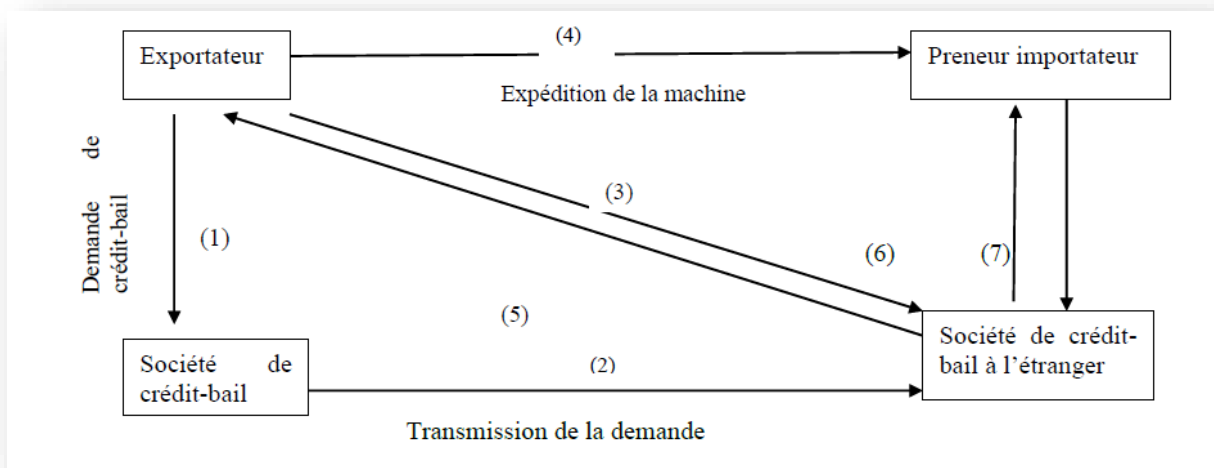
<sup>46</sup><http://www.dictionnaire-juridique.com>

<sup>47</sup> Gérard. Pélissier, « le livre blanc du leasing », 01/09/2019, p6.

- Un contrat de fourniture ; entre le fournisseur et le bailleur.
- Un contrat de crédit-bail ; entre le bailleur et le preneur.
  - Le montant de loyer peut être constant ou dégressif.
  - Le contrat de leasing peut être défini selon deux version ;
- **La version française** : le contrat de leasing est obligatoirement assorti d'une option d'achat à prix fixe. En tenant compte des loyers versés.
- **La version anglo-saxonne** : le contrat de leasing prévoit la possibilité pour l'acheteur d'acquérir le bien en question pour un montant qui sera fixé au moment de la levée, selon la valeur du bien sur le marché.
  - Il existe deux types de crédit-bail ;
- **Le crédit-bail mobilier** : il concerne une opération de location des biens d'équipements, des matériels et d'outillages nécessaire à l'activité économique, où l'entreprise s'adresse à une société de leasing pour acheter un bien qui est déjà choisi auprès d'un fournisseur. Le bien est loué à l'entreprise sur une période irrévocable.<sup>48</sup>
- **Le crédit-bail immobilier** : est une opération laquelle une société (crédit bailleur) donne en location un bien immobilier à une entreprise (preneur) qui peut devenir propriétaire de ce bien si elle souhaite, il porte sur les bâtiments d'entreprises, plateaux de bureau, immeubles du bureau ...etc.<sup>49</sup>

1.2.3.3 Le fonctionnement de crédit-bail

Figure N°07 : Opération du crédit-bail international



- (3) : vente de la machine.
- (5) : paiement.
- (6) : contrat de crédit-bail.
- (7) : versement des redevances de crédit-bail.

Source : La grand. G et MARTINI.H, op.cit., p145.

<sup>48</sup>Bouyakoub.F, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition, Casbah, Alger, 2000, p275.

<sup>49</sup>Yazami.Jaouad, « crédit-bail et financement des entreprises », FSJES, 2010, p80

14. [http : //www.memoireonline.com/crédit-bail et financement-des-entreprises.html](http://www.memoireonline.com/crédit-bail-et-financement-des-entreprises.html)

#### 1.2.3.4 Les avantages et les inconvénients

##### ➤ Les avantages<sup>50</sup>

- Pour l'importateur, Lui permet d'obtenir de nouveaux outils de production sans avoir à mobiliser les fonds à l'investissement et d'une déduction partielle ou totale des droits de douane import.
- Pour l'exportateur, cette opération est équivalent à une vente au comptant ce dernier n'est pas le souci du risque d'impayé ou du risque de change.
- Pour la société de crédit-bail ; se substitue au preneur pour l'achat de l'équipement et négocier en prenant en compte les intérêts des utilisateurs final (elle ne tient pas à surpayer un équipement de crainte de fragiliser l'acquéreur qui est aussi son débiteur).

##### ➤ Les inconvénients

- Généralement, le montant investi dans un crédit-bail est nettement supérieur à celui engendré par un prêt bancaire puisque l'entreprise de crédit-bail retient sa rémunération sur la marge de du loyer de la location.<sup>51</sup>
- Le preneur a une grande responsabilité en cas de dommage au bien loué et on cas de perte ou détérioration en vers le bailleur. Ce dernier l'oblige à assurer le bien et à lui déléguer l'indemnité en cas de sinistre.<sup>52</sup>
- Le bailleur est exposé aux différents risques (juridiques, monétaires ou politiques) qui expliquent la réticence des "société de leasing".

### 1.3 Les autres techniques de financement à moyen et long terme

En plus du crédit fournisseur, du crédit acheteur et du leasing, les opérateurs économiques disposent d'autres techniques de financements à moyen et long terme, moins utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptés dans certains cas.

#### 1.3.1 Le for faitage

##### 1.3.1.1 Définition

Le for faitage consiste à céder des créances commerciales à court ou moyen terme à un For fauteur (banquier) qui les rachète sans recours. Les créances sur l'acheteur étranger sont souvent matérialisées par des lettres de changes relatives à la livraison de bien ou prestation de services.<sup>53</sup> La matérialisation peut revêtir plusieurs formes : lettre de change ou billet à ordre assortis d'un aval bancaire, crédit documentaire à usance, c'est-à-dire qui comporte une échéance.

Est un escompte à forfait représentant une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).<sup>54</sup>

---

<sup>50</sup>Lagrand.G et Martini op cit, 2005, p145.

<sup>51</sup> Tegmount.Chabha, Zerrouk.Thanina, « financement du commerce extérieure an Algérie par le crédit documentaire cas de la banque AGB 16-Tizi-Ouzou », Ummto, 2018, annexe 11.

<sup>52</sup>Pruchard J, « évolution des techniques bancaires », Edition Scientifique Riber, Paris, 1960, p50.

<sup>53</sup> Hubert. Martini, Ghislaine.Lagrand, « «commerce international, partie 2, gestion des opérations import-export», 2ème édition Dunad, p186.

<sup>54</sup>Cherigui. Chahrazed, op cit, 2014, p134.

L'exportateur remet une créance dont l'échéance varie de 6 mois à sept ans au forfaitaire qui rachète cette créance diminuée d'un certain pourcentage.

### **1.3.1.2 Les caractéristiques**

Résulte de la conclusion de deux contrats:

- Un contrat commercial : entre acheteur et vendeur
- Un contrat de forfaitaire : entre vendeur et société de forfaitaire.

C'est une technique adaptée :

- Aux exportateurs de biens d'équipement.
- Aux opérations de moyennes importances.
- Aux PME sur des marchés étrangers aux accès compliqués.

Le forfaitaire ne doit pas être confondu avec l'affacturage, qui consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à une société d'affacturage qui s'en charge d'en opérer le recouvrement et d'en garantir le paiement intégral même dans le cas de défaillance du débiteur.

Le fonctionnement du forfaitaire est très proche de la confirmation de la commande à la différence que l'exportateur va recevoir les effets qu'il aura fait accepter par son client étranger. La société de rachat de créance rachète les créances et paie le fournisseur en échange des originaux des documents d'expédition. Dans le cas de confirmation de commande, c'est l'acheteur qui paie directement la société spécialisée, cette dernière ayant payé l'exportateur dès l'expédition.<sup>55</sup>

Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte ; les modalités de paiements, l'existence ou non des garanties, le payés de l'importateur. il repose sur :

- Les commissions d'engagements ; elles couvrent entre autre l'engagement donnée par la banque entre la promesse de rachat établie par la banque et la remise de la documentation nécessaire.
- Coût de refinancement ; taux défini à partir du LIBOR.<sup>56</sup>

### **1.3.1.3 Les avantages et les inconvénients**

Le forfaitaire présente les avantages suivants:

- Elle supprime les risques de crédits.
- Permet une avance de trésorerie.
- Paiement immédiat dès que les créances sont escomptables.
- Financement à taux fixe pouvant être répercuté sur l'acheteur étranger.
- Allègement des délais, des frais d'encaissement et de gestion de trésorerie.

---

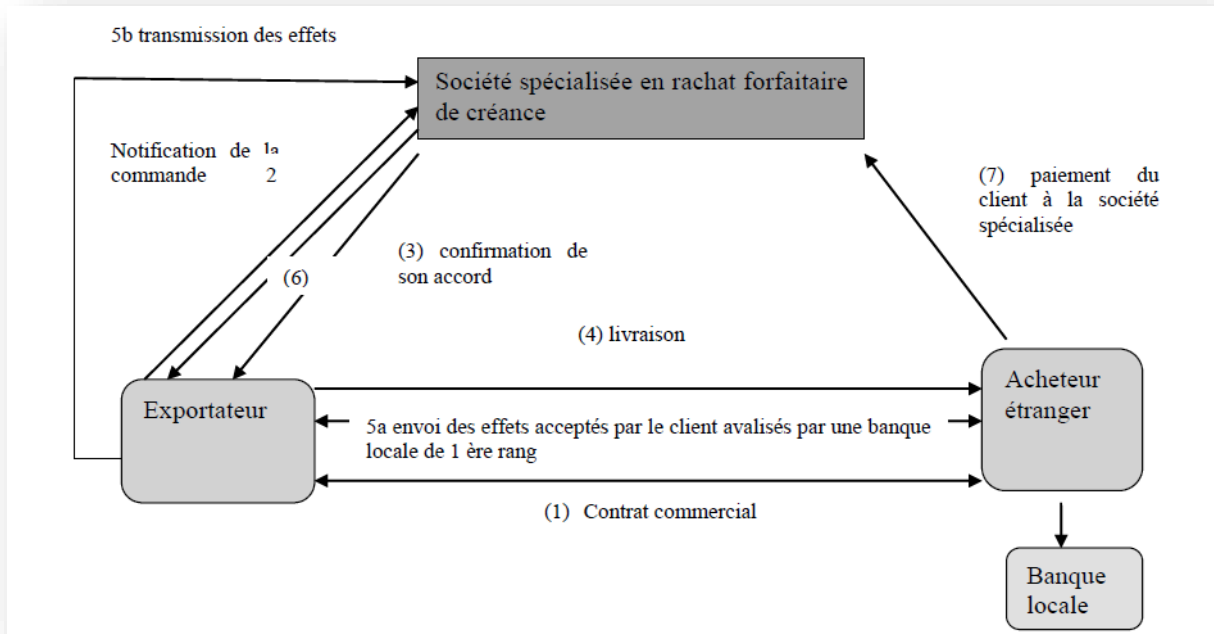
<sup>55</sup>Lagrang, G, Martini, op cit, 2005, p144.

<sup>56</sup> LIBOR ; London Inter Bank Offered Rate, coût de marché de refinancement à Londres

Toutefois, il présente des inconvénients :

- Le coût parfois élevés selon le risque et la monnaie de facturation, il dépend de l'appréciation du risque du marché primaire et du marché secondaire.
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

**Figure N°08 : Schématisation du fonctionnement du rachat forfaitaire de créance ou Forfaitage**



(6) : paiement (a).

Source : La grand .G et Martini.H, op cit 2005, p 144.

### 1.3.2 La confirmation de la commande

#### 1.3.2.1 Définition

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

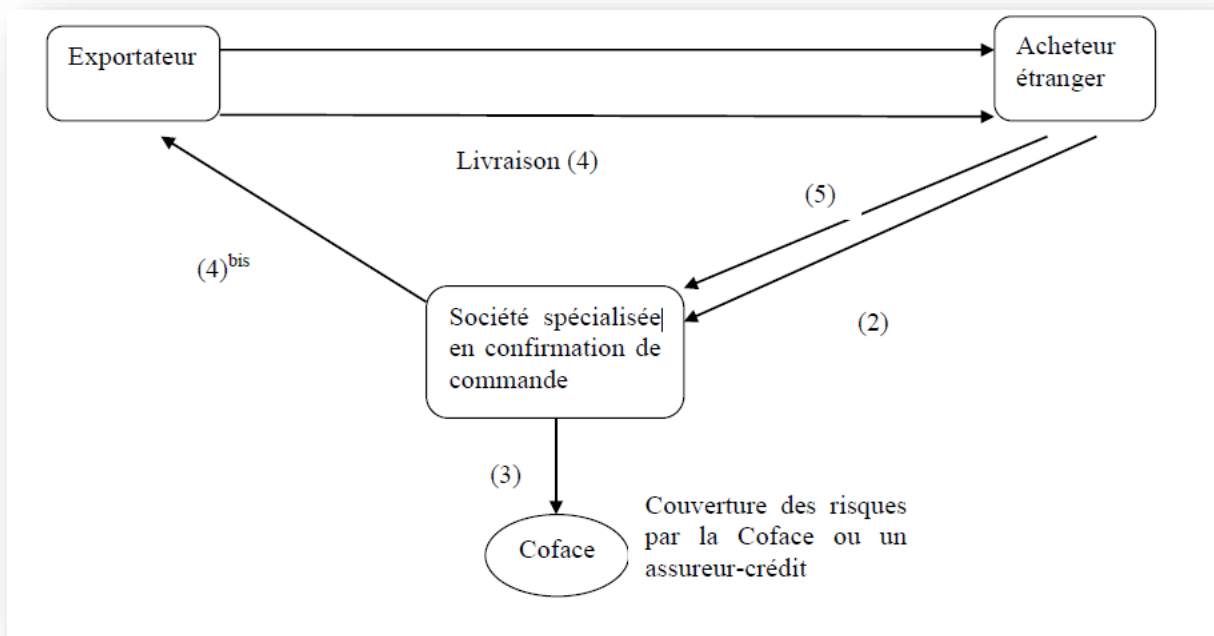
C'est une technique d'origine anglo-saxonne. il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

1.3.2.2 Les caractéristiques

- C'est une technique destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.
- Ce système n' nécessite l'intervention d'une société de confirmation de commande qui évalue le risque et sert d'intermédiaire dans la négociation, ce qui constitue un atout pour les entreprises peu expérimentées avec l'exportateur.
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives. la société de confirmation perçoit une rémunération composée de la commission de confirmation de commande, le coût de financement et le coût de la garantie Coface.<sup>57</sup>

1.3.2.3 La procédure de confirmation de la commande

Figure N°09: Schéma explicatif de la procédure de confirmation de commande



(2) ; l'acheteur demande la confirmation de commande à la société spécialisée

(4)<sup>bis</sup> ; paiement immédiat.

(5) ; paiement à échéance.

Source : La grand. G et Martini, op cit, 2005, p141.

<sup>57</sup>Coface : Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur. Créé en 1946, a pour vocation de garantir les risques financiers à l'export, le métier de base de COFACE est l'assurance-crédit qui prévient et couvre les impayés de l'entreprise. <https://www.glossaire-international.com>

**1.3.2.4 Les avantages et les inconvénients**

Cette technique présente les avantages suivants :

Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients, néanmoins le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays. Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

**1.3.3 Le crédit financier**

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

**1.3.3.1 Définition<sup>58</sup>**

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

- Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant de contrat.
- Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit.
- Financer les dépenses résultant de l'exécution du contrat commercial.

**1.3.3.2 Les caractéristiques**

- Le coût de crédit financier est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation.
- Du fait qu'il comporte des risques plus importants, la durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation, toutefois, elle varie généralement entre 3 et 12 ans.
- Le montant correspond aux besoins de l'importateur, organisé par la banque de l'exportateur.
- Le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.
- Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise de contrat.
- Ce crédit n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables.
- Il est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur.
- Les conditions de financements de ce crédit sont celles pratiquées sur le marché financier international.<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup>Mohamed LAKSACI, monnaie et intermédiation financière en Algérie, Cread 01/1989, n°17, office des publications universitaires, p133-146.

<sup>59</sup>Messaoud Bousri, le financement de notre commerce extérieur, revue convergence, BEA, février 2003, n°10,

### 1.3.3.3 Les avantages et les inconvénients<sup>60</sup>

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

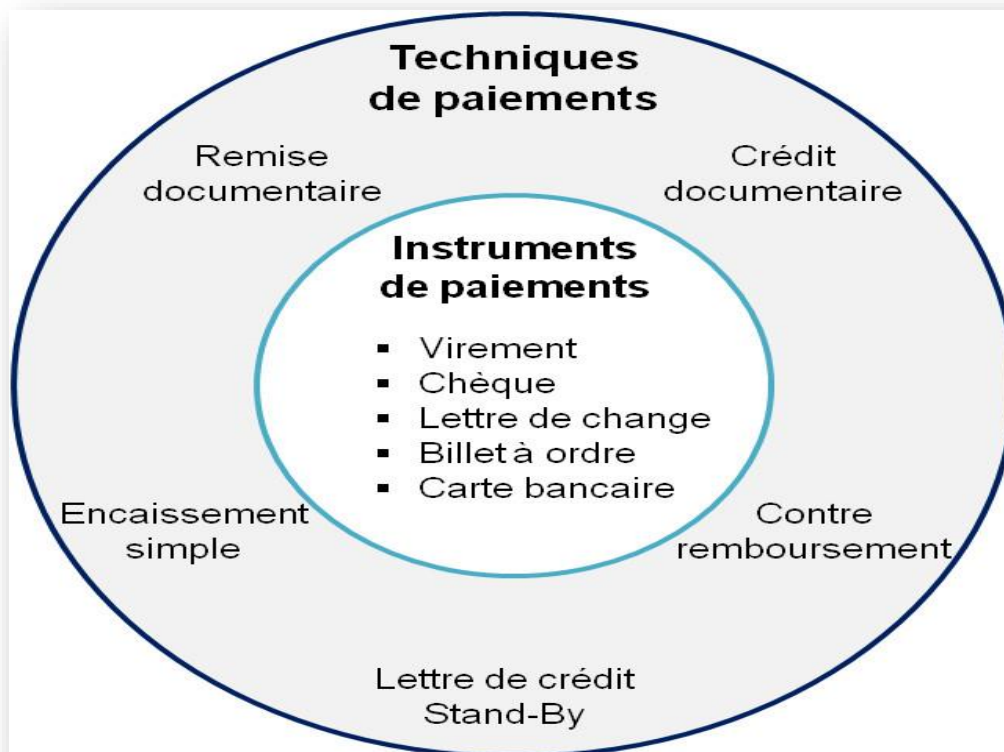
Par contre ce crédit il présente les inconvénients suivants ;

- Absence de toutes garanties, les banques assument donc le risque de non remboursement.
- Absence de tout d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables.
- Le coût de ce crédit est très élevé.

## Section 02 : Les moyens et instrument de paiement à l'international

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur, sont rendues très complexes du fait de l'éloignement, des problèmes de langues, des usages, des monnaies et des disparités de législations. Importateurs et exportateurs doivent disposer de moyens spécifiques à leur activité. Après avoir précisé les instruments de paiement, nous étudierons les techniques utilisées dans le cadre de financement des importations et des exportations.

**Figure N°10: Différents moyens de paiement**



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2016.

<sup>60</sup>Cherigui. Chahrazed, op cit, P142.

## 2 Les instruments de paiement

### 2.1 Les instruments de paiement à l'international

Les instruments de paiement ce sont des outils d'encaissement simple dont disposent les entreprises pour se faire payer, ce sont des modes de règlement traditionnels et peu coûteux qui laissent souvent l'initiative à l'acheteur et qui présentent des risques, excepté dans le cas où le paiement aura été fait préalablement à l'expédition, hypothèse qui ne concerne que des transactions de faible envergure.

Les principaux instruments de paiement utilisés en commerce international sont chèque, virement, lettre de change et billet à ordre.

#### 2.1.1 Le chèque

##### 2.1.1.1 Définition

Le chèque peut être défini comme étant l'écrit par lequel le client d'une banque donne l'ordre à celle-ci de payer une certaine somme à son profit ou au profit d'une tierce personne.<sup>61</sup>

##### 2.1.1.2 Les intervenants

1. **Le tireur** : c'est le créateur ou émetteur du chèque, il doit avoir la capacité de disposer des sommes, il peut tirer pour son compte.
2. **Le tiré** : ne peut être qu'un banquier ou une entreprise assimilée à une banque, c'est lui qui paiera le chèque.
3. **Le bénéficiaire** : la personne qui doit recevoir le paiement, le chèque peut être payé si l'incapable est assisté de son représentant au moment de paiement.

##### 2.1.1.3 Les formes du chèque

Il existe plusieurs catégories du chèque : chèque visé, le chèque certifié, le chèque barré, le chèque de voyage, le chèque postal et chèque de la banque.

1. **Le chèque visé** : le visé de tiré constate l'existence de provision au moment où le chèque est émis, le visé rend le chèque payable sur une agence autre que celle où se trouve le compte de tireur.
2. **Le chèque postal** : est celui qui est tiré sur bureau de poste pour titulaire d'un compte courant postale, il existe deux types de chèques postaux : des chèques de paiement et chèque de virement.
3. **Le chèque certifié** : La certification comme le visa, a pour but constater que les provisions existent, mais en plus, elle permet de bloquer au profit de tireur le montant de chèque jusqu'à expiration de délai légal de présentation de paiement.
4. **Le chèque barré** : c'est le chèque sur lequel il a été opposé deux traits en haut à gauche, le barrement de chèque interdit au banquier de payer le chèque à tout autre qu'à un banquier en une institution financière.

---

<sup>61</sup> V.MEYER et C.ROLIN : «techniques de commerce international» édition Foucher, paris, 2005 p90.

5. **Le chèque de voyage** : c'est le chèque ordinaire mais le bénéficiaire peut se faire à tous les guichets de la banque qu'il a émis et chez tous les correspondants ou les pays où il doit se rendre.
6. **Le chèque de banque** : le chèque de banque est un chèque émis par une banque, soit sur l'une de ces agences, soit sur une autre banque.

#### 2.1.1.4 Les montions du chèque

- **Les mentions obligatoires** : Le chèque doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires :
  - La dénomination de chèque inséré dans texte même titre.
  - Le mandat pur et simple de payer une somme déterminé (somme en chiffre et lettre).<sup>62</sup>
  - Le nom de celui qui doit s'effectuer.
  - La signature de celui qui émet le chèque (tireur) ; celle-ci est exigée et doit être obligatoirement manuscrite.

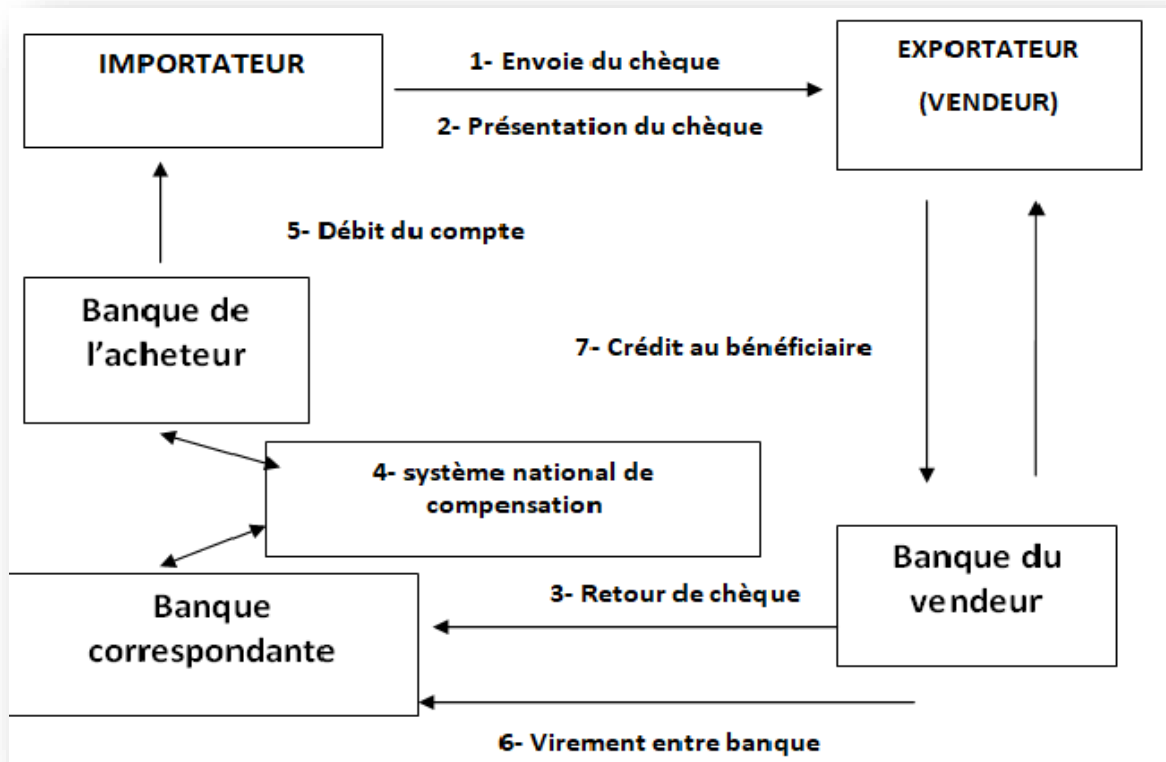
#### 2.1.1.5 Les avantages et les inconvénients

- **Les Avantages**
  - Peu coûteux.
  - Moyen de paiement très utilisé.
  - Bon marché et très répandu dans certains pays (USA par exemple).
  - Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié.
- **Les inconvénients**
  - L'émission du chèque est effectuée par l'acheteur.
  - La durée d'encaissement varie.
  - Le chèque d'entreprise représente une créance mais non garantie par contre le risque de non-paiement.
  - Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.
  - Le risque de change est possible, si le chèque libellé en devise.
  - En conclusion, le chèque au niveau international ne se justifie que pour les petites transactions (la réglementation des changes ne l'autorise que pour les opérations ne dépassant pas 7500 €), entre parties qui ont déjà établi des relations d'affaires satisfaisantes.

---

<sup>62</sup> (LAZARY) «Le commerce international», 2ème édition, 2005, p190.

Figure N°11 : Le circuit du chèque



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2016.

## 2.1.2 Le virement<sup>63</sup>

### 2.1.2.1 Définition

C'est une procédure par laquelle l'acheteur donne l'ordre à son banquier de créditer le compte du vendeur. Peu coûteux, ce système présente en outre l'avantage de la rapidité de la transmission interbancaire, par l'utilisation du système SWIFT (society for World Wide Interbank Financial télécommunication).

### 2.1.2.2 Les formes du virement international

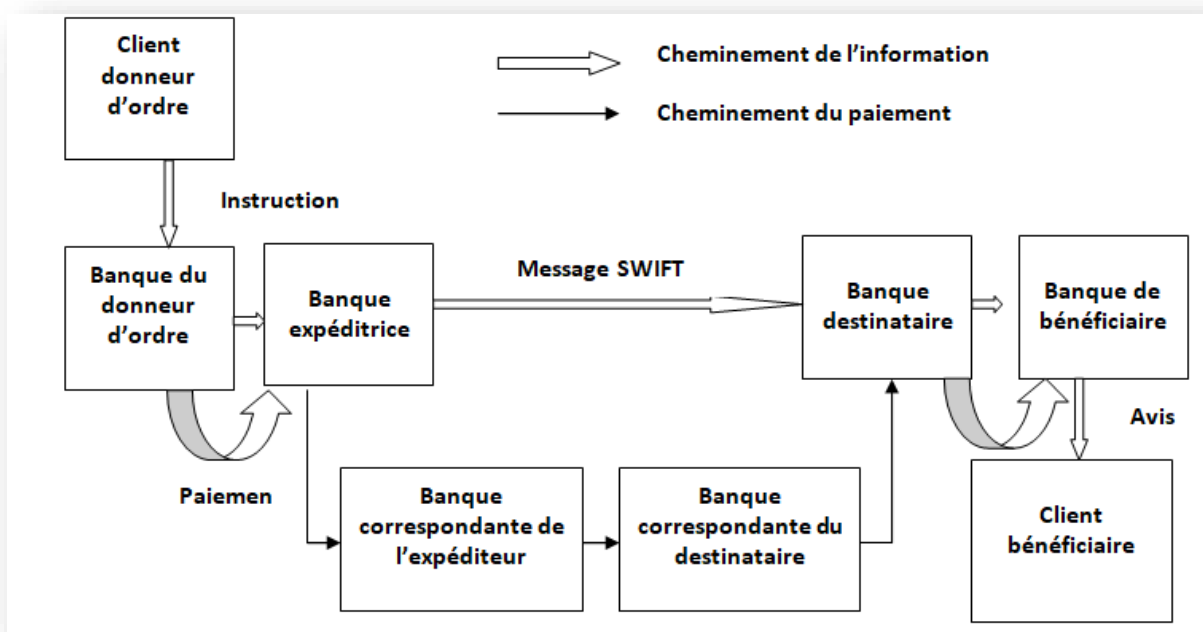
- 1. Le courrier** : l'ordre de paiement transite par voie postale, il en résulte que les délais être plus au moins longs en fonctions de l'éloignement et de l'organisation postale de pays concerné.
- 2. Le télex** : plus rapide que le courrier il offre également l'avantage de sécurité, mais est un support papier reste instrument de virement ce qu'il laisse subsiste un risque d'erreur.

<sup>63</sup>DénisaMihaela STANESCU, sabine INARD PATUREL, « BTS commerce international » ; studyrama, France 2013, pp269-270.

3. **Le virement SWIFT** : (society for World Wide Interbank Financial Télécommunication) :SWIFT est le sigle d'une société fondée en 03 Mai 1973 par 293 banques américaines, européennes et canadiennes dont le siège est localisée à Bruxelles, en 1990, SWIFT comprenait plus de 1100 membres s'étendant à plus de 53 pays, cette société a pour mission de collaboration d'un moyen de communication moderne via l'outil informatique.

Le réseau SWIFT est basé sur la communication des messages.

Figure N°12 : Fonctionnement du système SWIFT



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2016.

### 2.1.2.3 Les avantages et les inconvénients

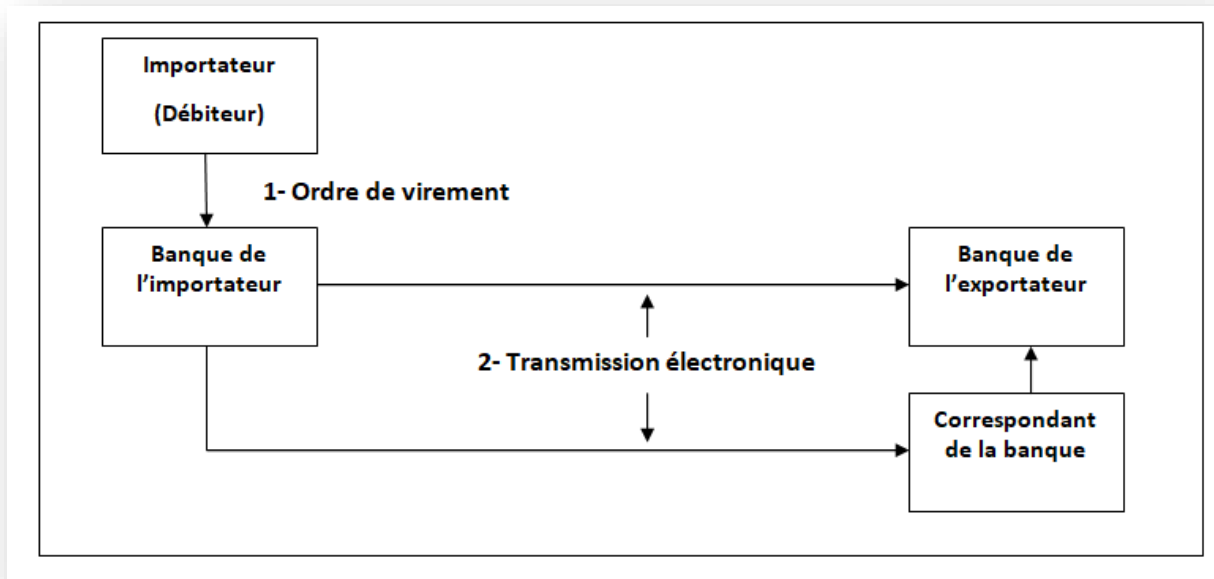
#### ➤ Les Avantages

- Le virement est rapide et ne coûte pas cher ;
- Son utilisation est très facile ;
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.

#### ➤ Les inconvénients

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.

Figure N°13 : Le circuit du virement bancaire



Source : J. Paveau Exporter 23<sup>ème</sup> édition

### 2.1.3 La lettre de change (la traite)

#### 2.1.3.1 Définition

C'est un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) de payer une certaine somme à celui même ou à une tierce, à vue ou à une échéance précise.

Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme acceptation, c'est-à-dire que le tiré s'engage à la payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot «accepté» (ou l'équivalent) et la date suivi de sa signature. L'acceptation bancaire correspond à l'aval que donne un banquier de premier ordre, ce qui garantit le paiement à l'échéance. Cet aval peut porter sur la somme totale de la lettre de change ou sur une partie seulement.<sup>64</sup>

#### 2.1.3.2 Les intervenants

1. **Le tireur** : C'est celui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite de ce fait le tiré à payer.
2. **Le tiré** : C'est celui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée, il doit avoir une dette à l'égard du tireur.
3. **Le bénéficiaire** : C'est à lui que le tiré doit payer, le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désignée par lui et à qui il doit de l'argent.

<sup>64</sup>Stéphane.p «instruments de crédit et de paiement», 2<sup>ème</sup> édition Dalloz, 2001, page53.

**2.1.3.3 Les montions obligatoires de la lettre de change**

La lettre de change doit comporter certaines mentions qui sont les suivantes :

- La dénomination « lettre de change » ;
- Le mandat de payer le montant inscrit ;
- La date de son émission ;
- La date de son échéance ;
- Le lieu de son paiement ;
- Le nom de banque domiciliaire ;
- Le nom bénéficiaire (le tireur) ;
- Le nom du tiré ;
- La signature de l'émetteur de la lettre de change ;
- Un timbre fiscal.

**2.1.3.4 Les avantages et les inconvénients****➤ Les Avantages**

La lettre de change est un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du Credoc.

- Concrétisation d'une créance négociable par la banque ;
- Emission à l'initiative du vendeur plutôt que de l'acheteur ;
- Date de paiement déterminé ;
- L'effet est émis à l'initiative de vendeur (créancier) ;

Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escompter) auprès d'une banque.<sup>65</sup> (Concrétisation d'une créance négociable par la banque).

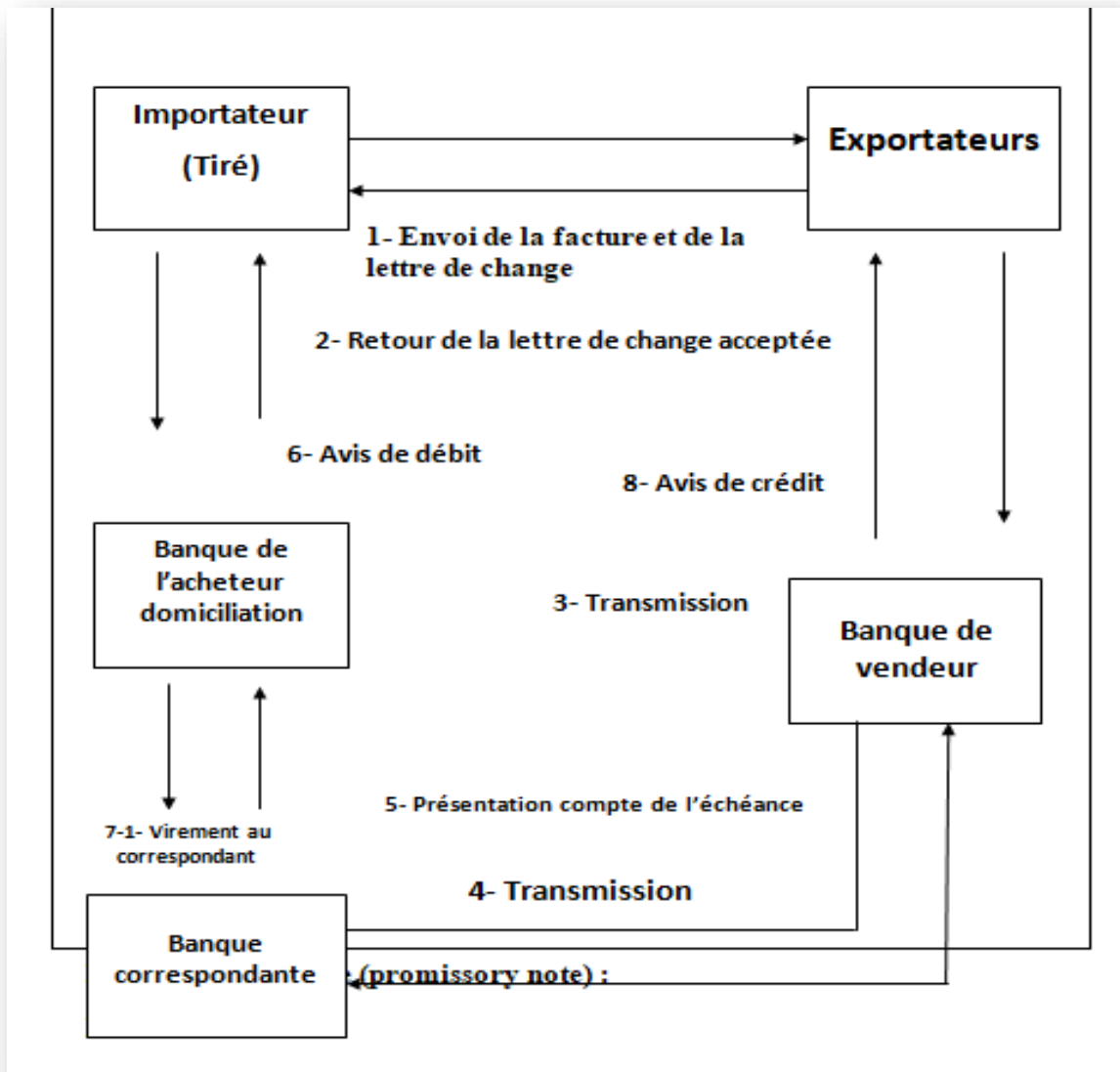
**➤ Les inconvénients**

- Aucune garantie de paiement ;
- Aucune protection contre la perte ou le vol ;
- Possibilité d'un long délai de recouvrement ;
- Aucune protection contre le risque de faillite de la banque.

---

<sup>65</sup>G.Lagrand, H.Martini «Management des opérations du commerce international», éd DUNOD, paris, 2005 p77.

Figure N°14 : Le déroulement de la lettre de change



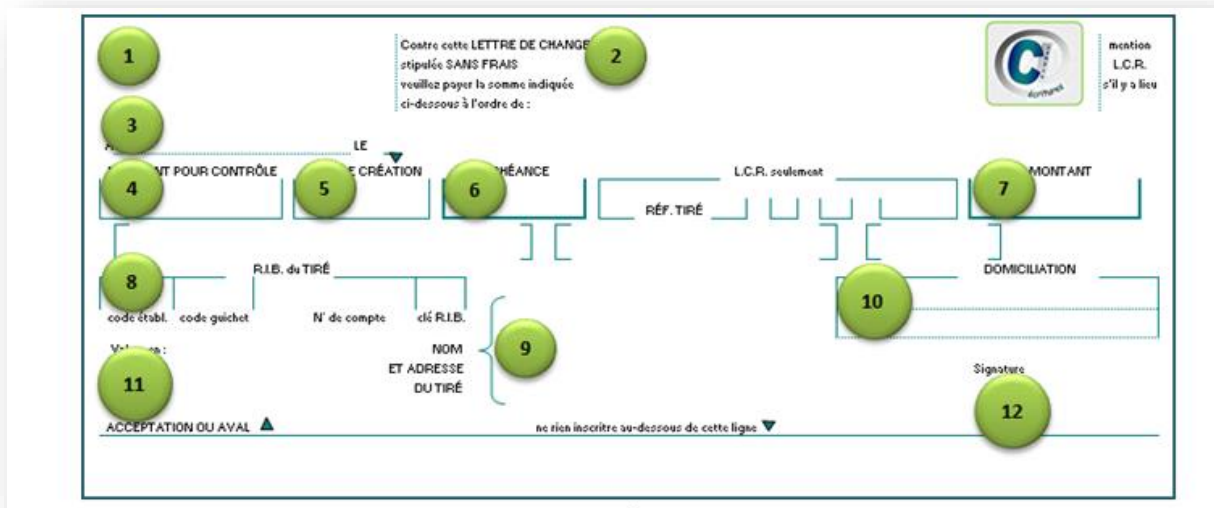
Source : J. Paveau, F. Duphil, p 105

### 2.1.3.5 Les éléments contenus dans une lettre de change

- 1) le nom et l'adresse du tireur (le fournisseur).
- 2) le bénéficiaire.
- 3) le lieu de la création.
- 4) la somme à payer.
- 5) la date de la création.
- 6) la date de l'échéance.

- 7) la somme à payer.
- 8) le numéro du compte bancaire du tiré (le client).
- 9) le nom et l'adresse du tiré (le client).
- 10) la domiciliation bancaire du tiré (le client).
- 11) la date de l'acceptation et la signature.
- 12) la signature du tireur (le fournisseur).

Figure N°15 : Les éléments de la lettre de change



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2017.

## 2.1.4 Le billet à ordre

### 2.1.4.1 Définition

Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur (souvent l'importateur) s'engage à payer à vue ou à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte la même disposition que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement. Un élément distingue cependant ces deux effets de commerce : la lettre de change est émise à ordre et sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement.<sup>66</sup>

<sup>66</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, op.cit, page132.

2.1.4.2 Les types de billets à ordre

Il existe trois catégories de billet :

1. **Le billet à ordre:** titre constatant l'engagement des souscripteurs de payer à l'ordre du bénéficiaire une somme d'argent à une date déterminée.
2. **Le billet au porteur :** titre par lequel le souscripteur s'engage à payer au porteur une somme déterminée à une date déterminée.
3. **Le warrant :** billet à ordre garanti par un nantissement sur marchandise.

2.1.4.3 Les avantages et les inconvénients Les techniques de paiement

➤ Les avantages

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale.
- Protéger par le droit cambiaire.
- Négociable et s'échange par endos (transmissible).
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

➤ Les inconvénients

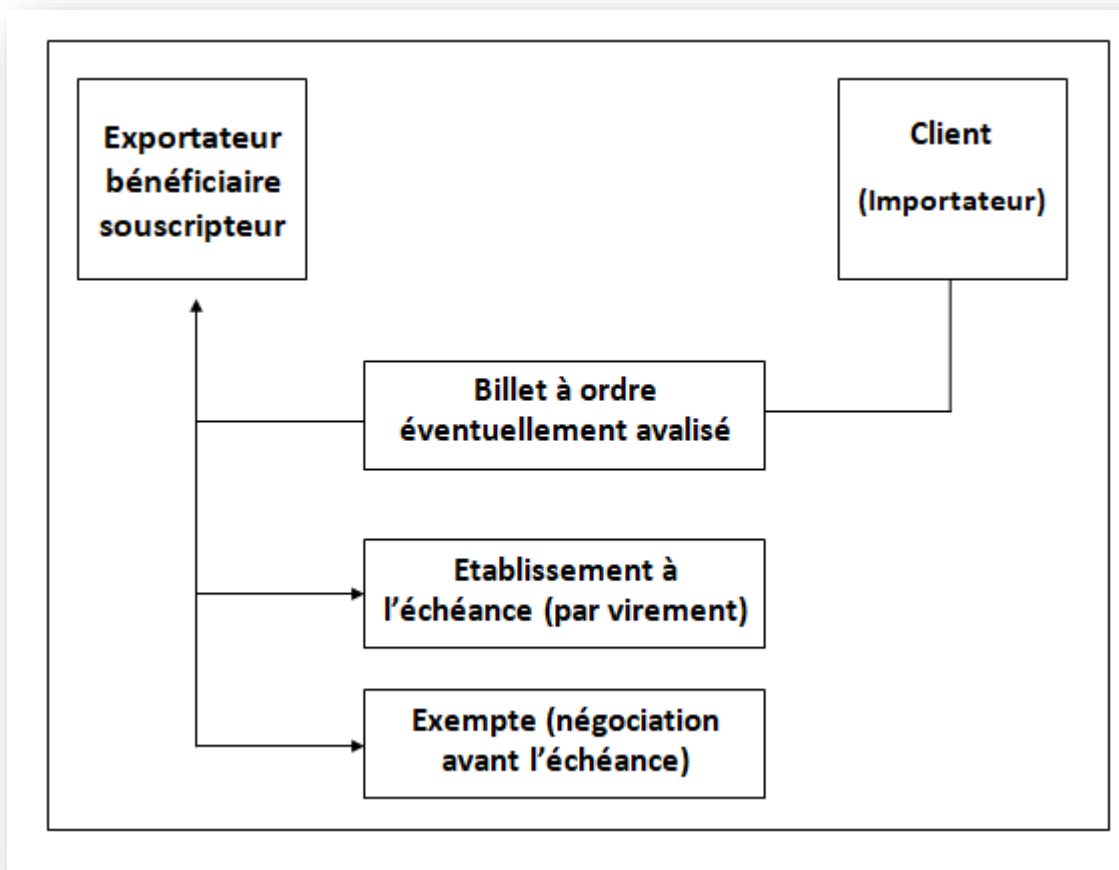
- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés.
- Risque de perte ou de vol.
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

Figure N°16 : Exemple de billet à ordre

Contre le présent BILLET À ORDRE stipulé SANS FRAIS		<i>Société (Bénéficiaire)</i> 20 Rue d'Exemple 94400 Vitry-sur-Seine	
Nous paierons la somme indiquée ci-dessous à			
<b>A Paris Le 28/03/2014</b>		Code Monnaie €	
Montant pour contrôle <b>25 000 €</b>	Date de création 28/03/2014	Échéance 30/05/2014	BOR seulement
			Montant <b>25 000 €</b>
REF Tiré			
RIB du souscripteur		Domiciliation	
30076 Code Banque	02020 Code Guichet	187638200200 N° de compte	59 Clé RIB
		Credit du Nord 50 Rue d'Anjou, 75008 Paris	
Bon pour Aval	Nom et adresse du souscripteur	Société (souscripteur)	Signature du souscripteur
Signature (avaliste)		12 Rue de l'étoile 75001 Paris	Signature (souscripteur)

Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2017.

Figure N°17 : Déroulement d'opération du billet à ordre



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2017.

## 2.2 Les techniques de paiement

### 2.2.1 Le crédit documentaire

#### 2.2.1.1 Définition

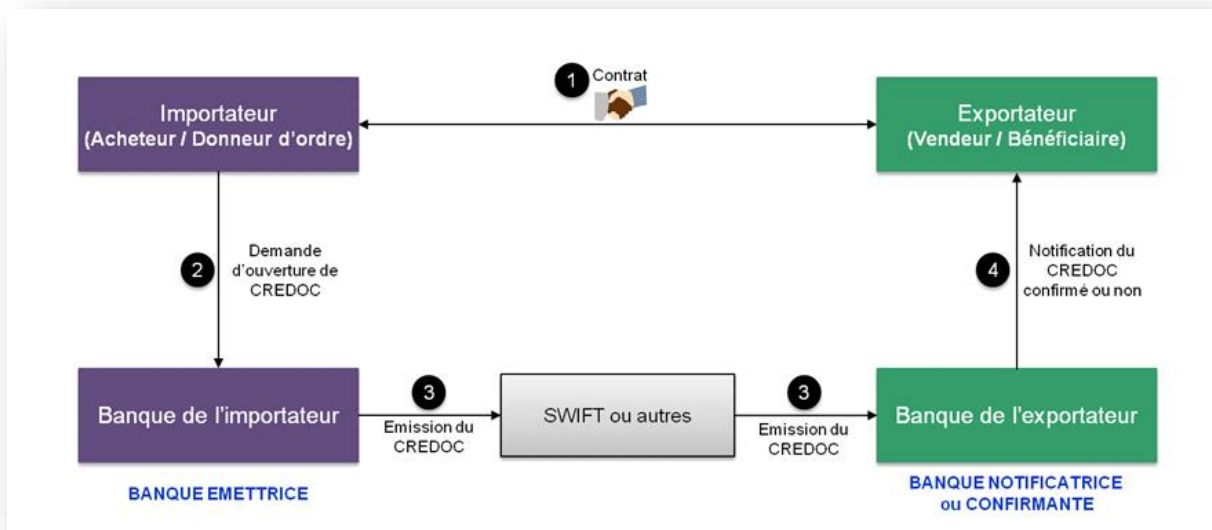
Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le Crédit Documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1er juillet 2007 (la publication de référence est actuellement le n° 600).<sup>67</sup>

<sup>67</sup> Luc Bernet (ROLLAND) : principe de techniques bancaires, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.p.358.

## 2.2.1.2 Les intervenants

1. **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
2. **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur (située généralement dans le pays de celui-ci) qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
3. **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas habituelle du vendeur.
4. **Le bénéficiaire** : c'est le vendeur (importateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

Figure N°18 : Le schéma illustratif de crédit documentaire

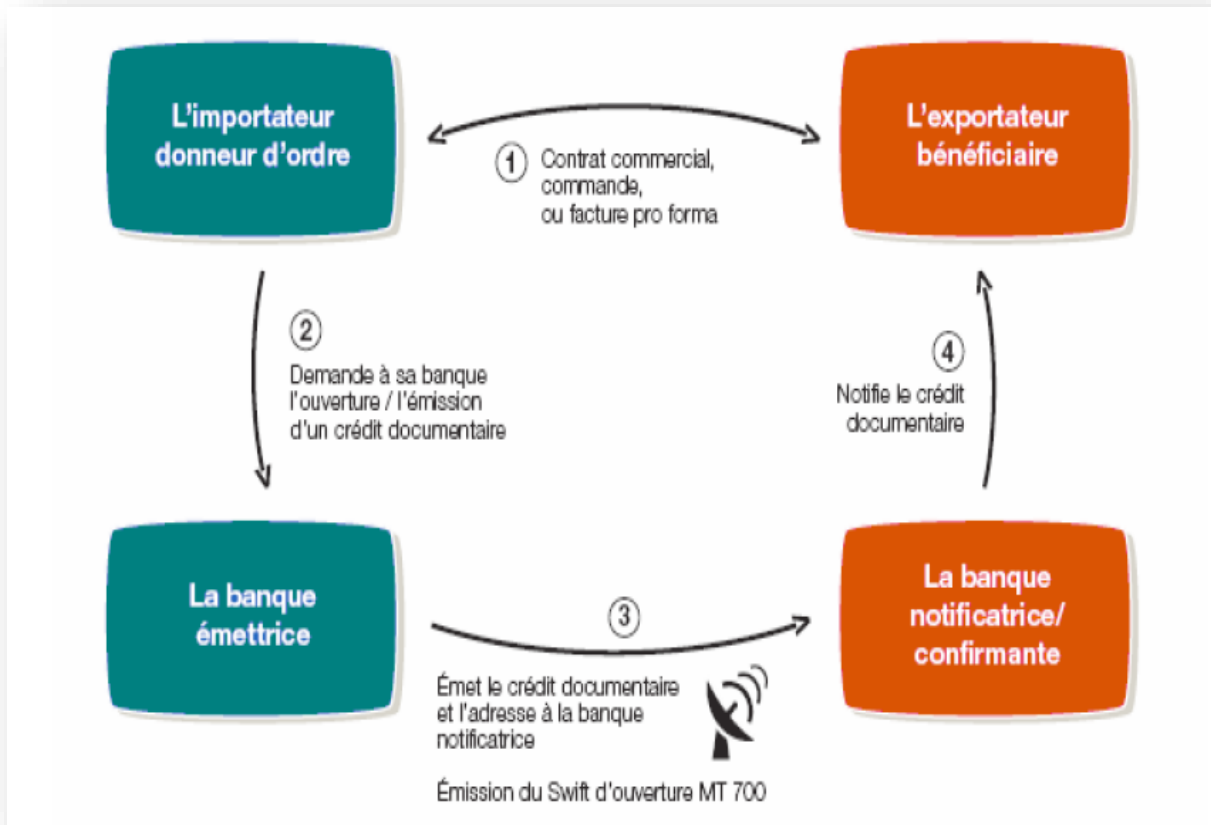


Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2018.

## 2.2.1.3 Le fonctionnement de crédit documentaire

## 2.2.1.3.1 Phase 01 : L'ouverture/l'émission du crédit documentaire

Figure N°19 : Ouverture de crédit documentaire



Source : <https://slideplayer.fr/slide/download/>

- **Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties**

L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le règlement s'effectuera par crédit documentaire.

- **Demande d'ouverture du crédit documentaire**

L'acheteur (donneur d'ordre) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (bénéficiaire) conformément aux termes de l'opération conclue.

- **Ouverture du crédit documentaire**

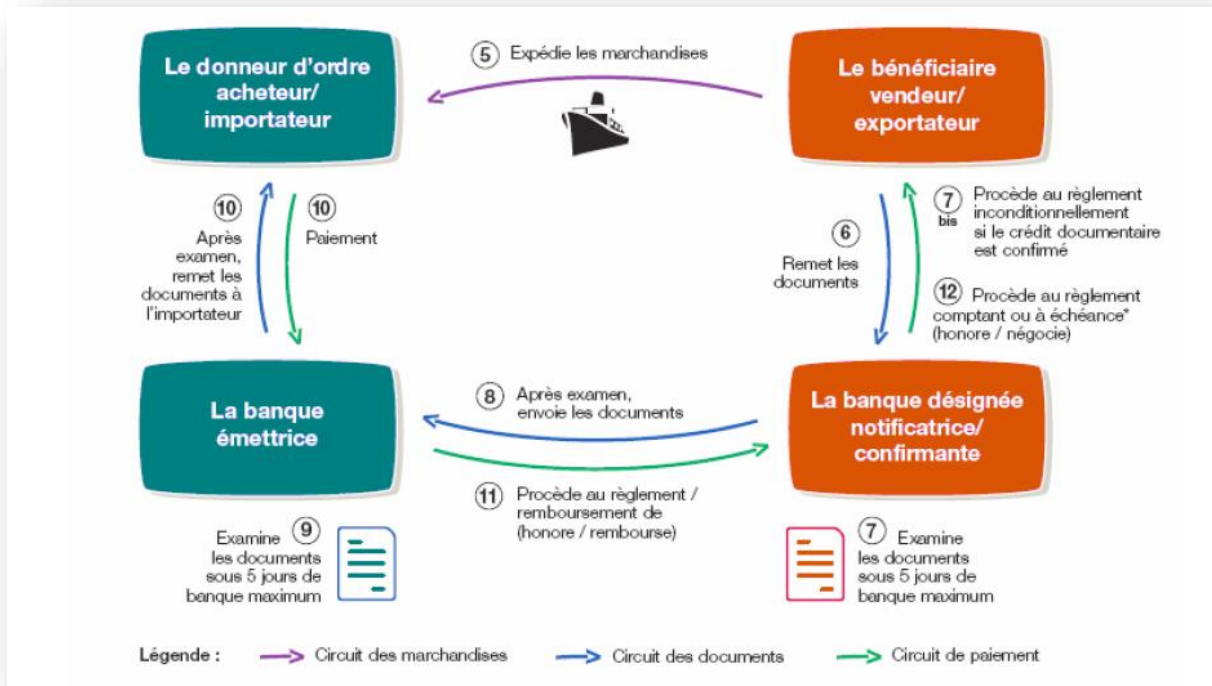
La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

- **Notification de l'ouverture du crédit documentaire**

La banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.

2.2.1.3.2 Phase 2 : la réalisation du crédit documentaire

Figure N°20 : Réalisation du crédit documentaire



Source : <https://slideplayer.fr/slide/download/>

- **Expédition des marchandises**

Le vendeur expédie les marchandises.

- **Réalisation du crédit documentaire**

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

- **Envoi des documents**

A son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.

- **Remise des documents au donneur d'ordre et réception des marchandises**

La banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformes à son client contre remboursement et rembourse la banque correspondante. L'acheteur se fait délivrer les marchandises sur présentation du document de transport.

**2.2.1.4 Avantages et limites****2.2.1.4.1 Les avantages**

- La sécurité : Le vendeur est payé après l'envoi des documents par sa banque. Quant à l'acheteur il ne procède au paiement qu'à la réception des documents portant sur les quantités et la qualité (références techniques) de sa (ou ses) commande(s), car le contrôle des documents est effectué par un personnel bancaire possédant les compétences nécessaires pour la vérification de la conformité des documents.
- La rapidité de paiement : Quand le crédit est réalisable à vue aux caisses de la banque notificatrice ou si le crédit est confirmé, le vendeur peut se faire payer l'expédition des marchandises ou la prestation des services si le crédit documentaire est réalisable par acceptation ou négociation, le vendeur peut mobiliser les traites créées et alimenter sa trésorerie.
- Grande précision : Le crédit documentaire est une technique de grande précision car s'appuyant sur les documents il évite, ainsi, toute interprétation.
- Universalité : Cette technique est internationale et convient, parfaitement, aux règlements de marchandises ou de services, à l'import et à l'export. Elle présente une grande variété de solutions de paiement vu les différents types de crédit-documentaires existants.

**2.2.1.4.2 Limites**

- Procédure complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais.
- Coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement.

**2.2.1.5 Les différentes formes de crédit documentaire**

Il existe différents types du crédit documentaire classé selon trois grands critères (de sécurité, de mode de réalisation et de financement)

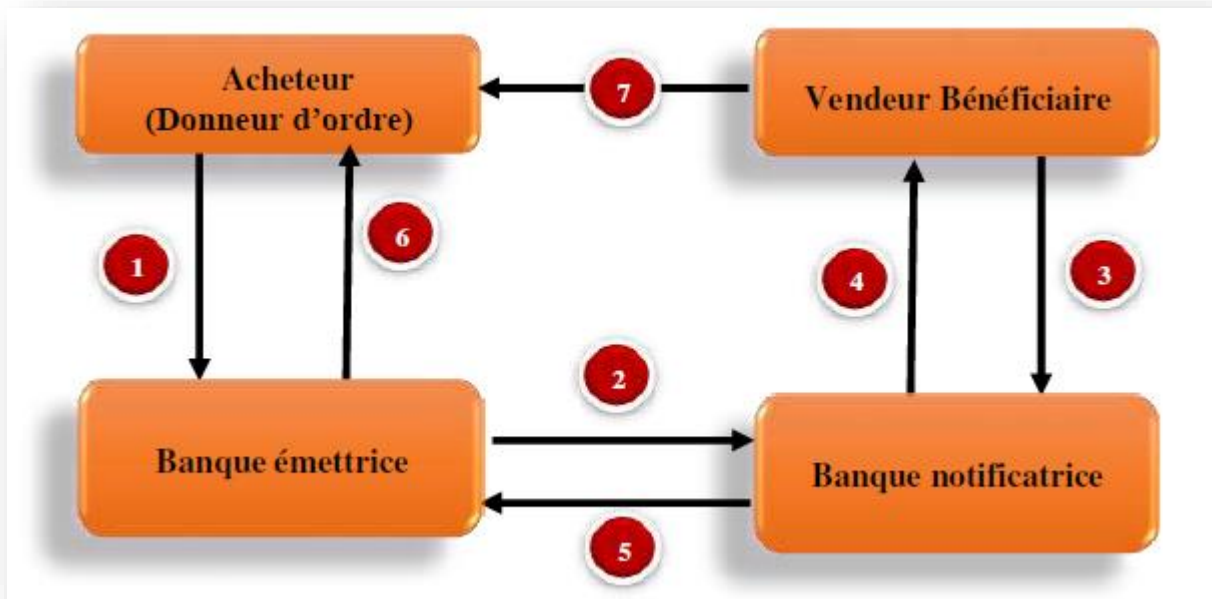
**2.2.1.5.1 Le crédit documentaire révoquant**

Le crédit documentaire révoquant peut être à tout moment amendé ou aboli par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas montrés. Ce type de crédit est peu souvent utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup>Article 8 des RUU (REGLES ET USANCES UNIFORMES DE L'ICC RELATIVES AUX CREDITS DOCUMENTAIRES (RUU600)).

Figure N°21 : Schéma représentatif du crédit documentaire révocable



Source : K. Benkrimi, « Crédit Bancaire et Economie Financière », édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger, 2010 ; P 141.

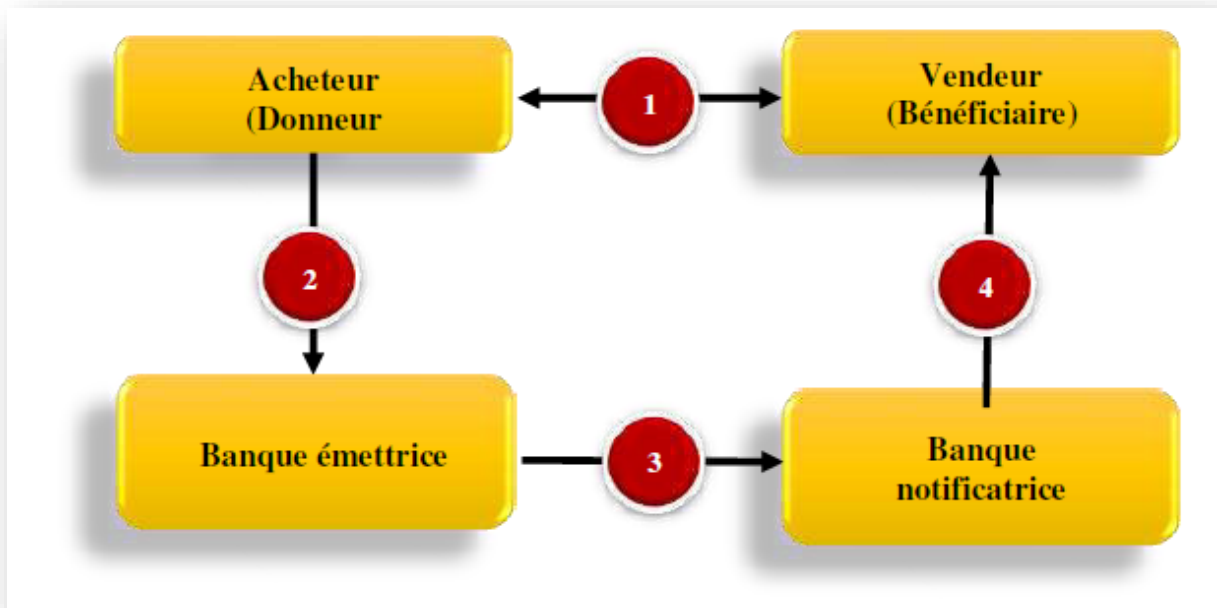
- 1 Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement ;
- 2 Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;
- 3 Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;
- 4 Remise des documents contre paiement ;
- 5 Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice ;
- 6 Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur ;
- 7 Envoi de la marchandise.

#### 2.2.1.5.2 Le crédit documentaire irrévocable

Il comprend l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions du crédit. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties. Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).

La banque de l'acheteur s'engage à payer sous réserve du respect des dispositions de crédit (documents et date de validité) cette banque peut engendrer d'une part d'un risque de ne pas pouvoir transférer les fonds entre les deux pays, d'autre part le risque d'insolvabilité du pays acheteur.

Figure N°22 : Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable



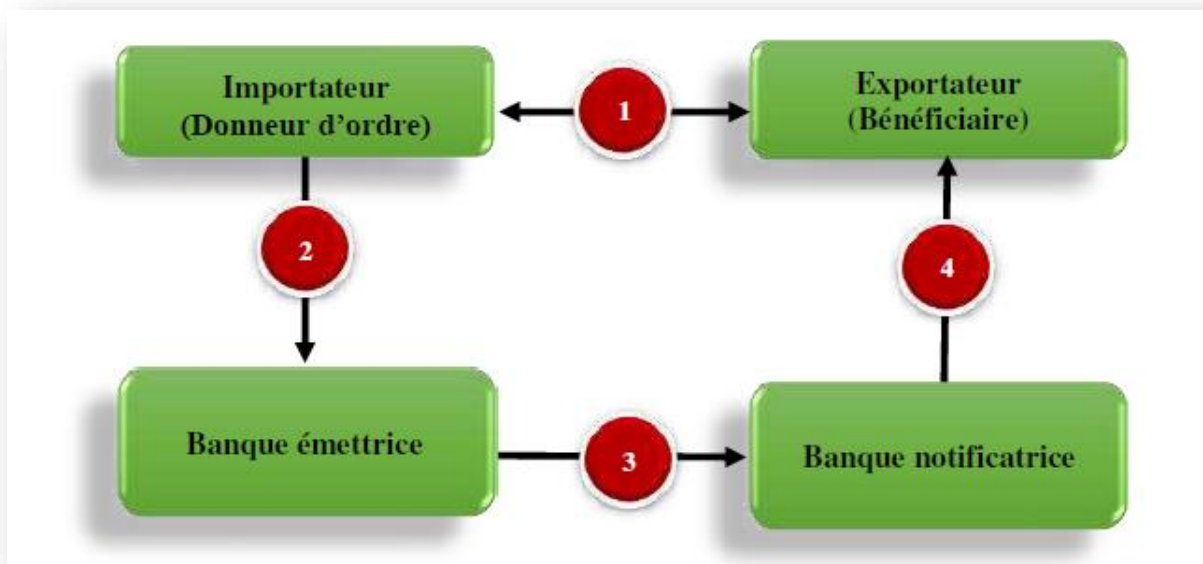
Source : Manuel natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

- 1 Contrat commercial ;
- 2 Avis sans Engagement de a part ;
- 3 Engagement ferme ;
- 4 Avis sans Engagement de a part.

### 2.2.1.5.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

A l'engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.

Figure N°23 : Schéma représentatif du crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : Manuel Natixis Algérie : « Opération documentaire », 2009.

- 1 Contrat commercial ;
- 2 Engagement ferme du fait de sa confirmation ;
- 3 Engagement ferme ;
- 4 Engagement ferme du fait de sa confirmation.

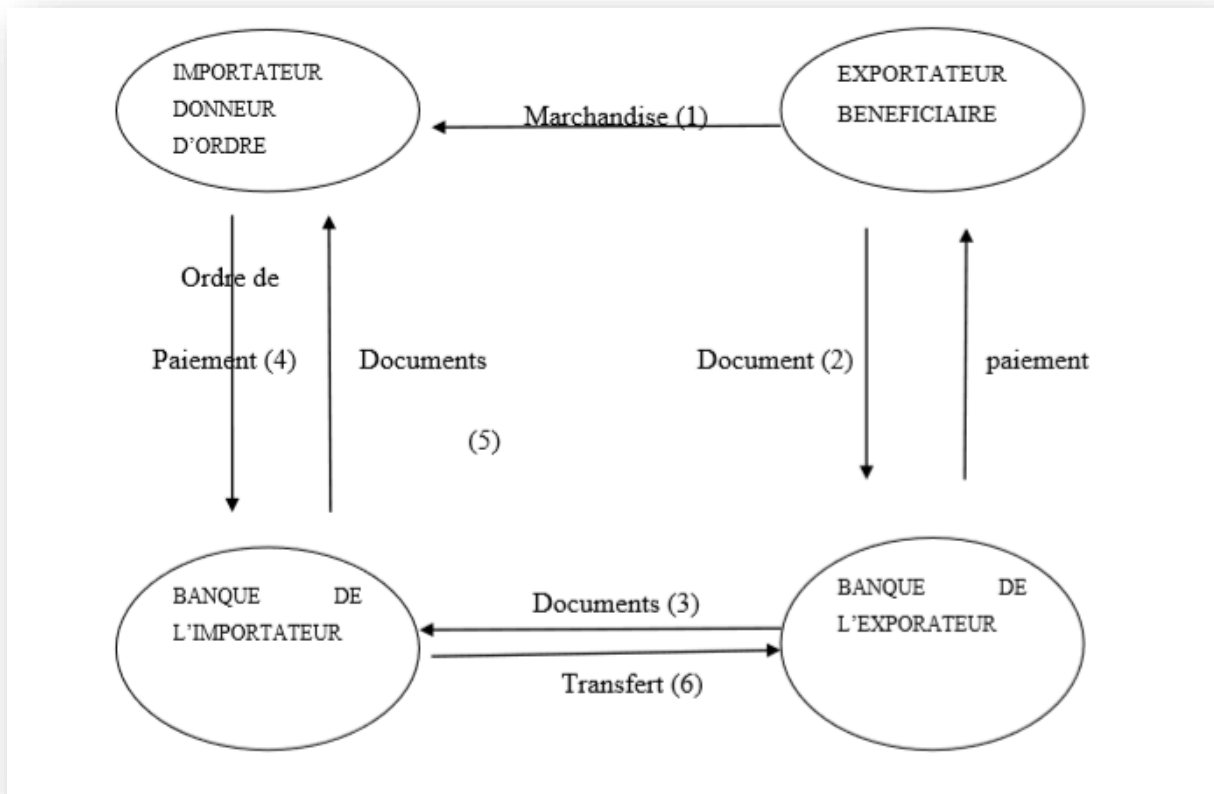
### 2.2.1.6 Les modes de paiement de crédit documentaire

#### 2.2.1.6.1 Le crédit documentaire payable à vue

Pour autant que le terme et conditions du crédit soient respectés, la banque à laquelle des documents sont présentés va les payer : il s'agit d'un paiement cash contre documents.

Le bénéficiaire prendra soin d'obtenir l'accord exprès, dument notifié par écrit, de la banque signée pour ce paiement à vue (RUU600, article 7) si celle-ci n'est ni la banque émettrice, ni la banque confirmant. Il faut garder à l'esprit qu'une banque désignée n'est guère qu'une boîte aux lettres chargées néanmoins de la réalisation du crédit documentaire, elle n'encourt aucune responsabilité, sauf accord exprès de sa part qu'elle ne donnera que si elle a la certitude d'être remboursée par la banque émettrice ou la banque confirmant.

Figure N° 24 : Crédit documentaire réalisable par paiement à vue



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2017.

- 1- Expédition de la marchandise par l'exportateur qui récupère le document de transport (connaissance, « LTA »).
- 2- L'exportateur remet l'ensemble des documents (facture, connaissance ou « LTA ») à sa banque contre paiement à vue.
- 3- La banque de l'exportateur, après avoir reçu les documents et être assurée de leur conformité, les transmet à la banque de l'importateur pour paiement.
- 1- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification et s'assure à son tour de leur conformité. Après cela, elle convoque l'importateur pour paiement.
- 2- Une fois que l'importateur aura les documents, sa banque les lui remet pour le retrait de marchandise.
- 3- La banque de l'importateur effectue le transfert de fonds vers la banque de l'exportateur (banque notificatrice).

**2.2.1.6.2 Le crédit documentaire par paiement différé**

Si les documents stipulés dans le crédit constituent une présentation conforme (formule systématique valable pour tous les crédits sans expression, et donc que nous nous obtiendrons dorénavant de reformuler) la banque désignée que le bénéficiaire à la date, aux dates d'échéances stipulées dans le crédit.

Si la réalisation se fait aux guichets de la banque émettrice ou d'une banque confirmant, le bénéficiaire obtiendra de ces banques, par écrit un engagement ferme d'être payé à dates prévues.

Si la réalisation se fait aux guichets d'une banque désignée, l'engagement ferme de payer ne sera obtenu que si celle-ci a notifié à l'avance son accord exprès.

**2.2.1.6.3 Crédit documentaire réalisable par acceptation**

Dans ce mode de réalisation, la créance est matérialisée par une ou plusieurs traites par le vendeur, soit sur la banque émettrice, soit sur la banque confirmant, soit le cas échéant, sur toute autre banque mais pas sur l'acheteur.

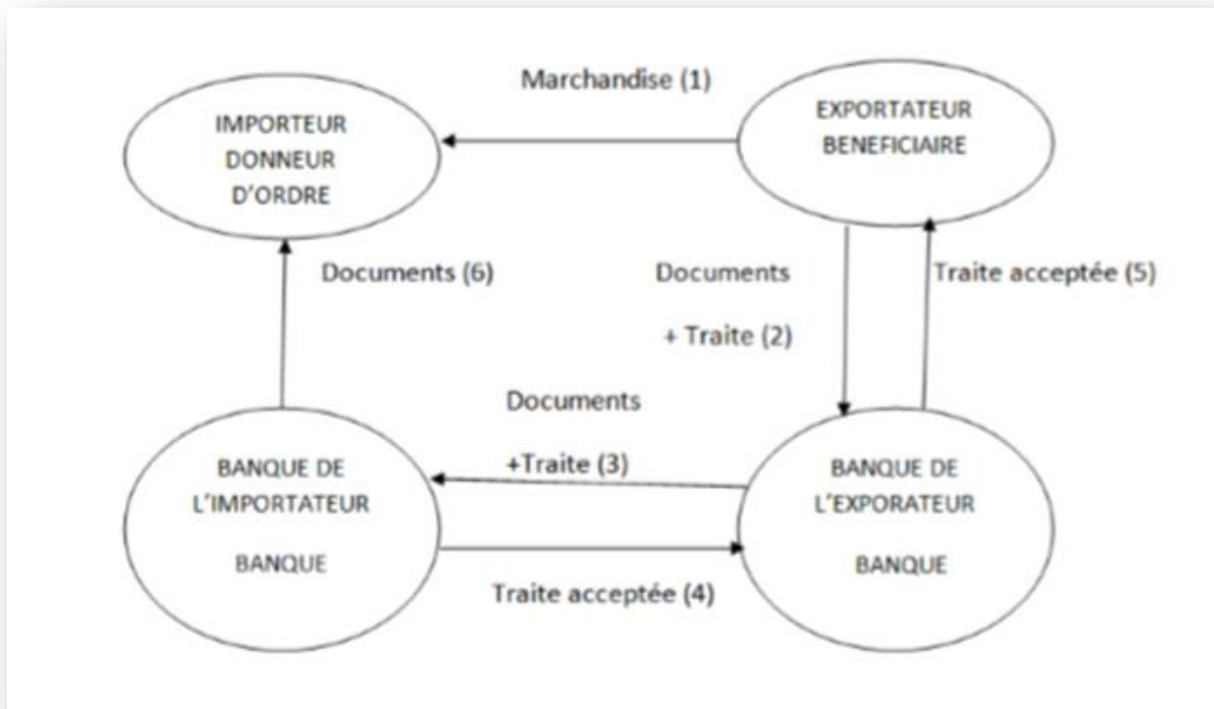
Un crédit documentaire ne doit pas être émis comme étant réalisable par traite sur le donneur d'ordre stipule en effet l'article 6c des RUU600. La traite réclamée et tirée sur le donneur d'ordre est une traite commerciales sont l'émission est obligatoire dans certains pays, elle sera considérée comme un document additionnel.

En revanche, l'effet tiré sur cette banque (qu'elle soit confirmant, émettrice ou simple banque désignée est un effet financier servant de support à l'utilisation et destiné à recevoir l'acceptation de la banque si c'est l'acceptation de la banque désignée qui est réussie cette dernière peut refuser d'accepter jusqu'au moment de l'utilisation, Puisqu'elle n'a pris aucun engagement dans ce sens si elle refuse, il appartient à la banque confirmant de se substituer à elle et s'il n'y a pas de banque confirmant doit négocier auquel le remboursement « sans recours» et non « paye», les documents conforme qui est lui sont présentés ( articles 7 av et 8ii des RUU600).

La négociation les traites à l'échéance ou des documents intervient sans déductions d'intérêts couvrant les délais qui séparent la date de paiement de la date d'échéance.

La banque négociatrice peut être nommément désignée dans le crédit (négociation restreinte ou fermé).

Figure N°25 : Crédit documentaire réalisable par acceptation



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2017.

- 1- Expédition de la marchandise par l'exportateur à l'importateur.
- 2- L'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque de l'importateur (crédit irrévocable) ou sur sa propre banque si le crédit est confirmé par cette dernière.
- 3- La banque de l'exportateur après vérification des documents les transmet avec traite à la banque de l'importateur.
- 4- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification. S'ils sont conformes elle retourne la traite, après l'avoir acceptée à la banque de l'exportateur.
- 5- La banque de l'exportateur (banque notificatrice) à la réception de la traite, la retourne au client exportateur (bénéficiaire) qui pourra la négocier ou la conserver jusqu'à l'échéance.
- 6- La banque de l'importateur (banque émettrice) remet les documents à l'importateur (donneur d'ordre) pour qu'il puisse retirer sa marchandise.

**2.2.1.6.4 Les crédits documentaires spécifiques****1. Le crédit « red clause »**

Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

**2. Le crédit revolving**

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons tout en assurant au bénéficiaire l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat. Le crédit peut être revolving en montant et/ou en durée.

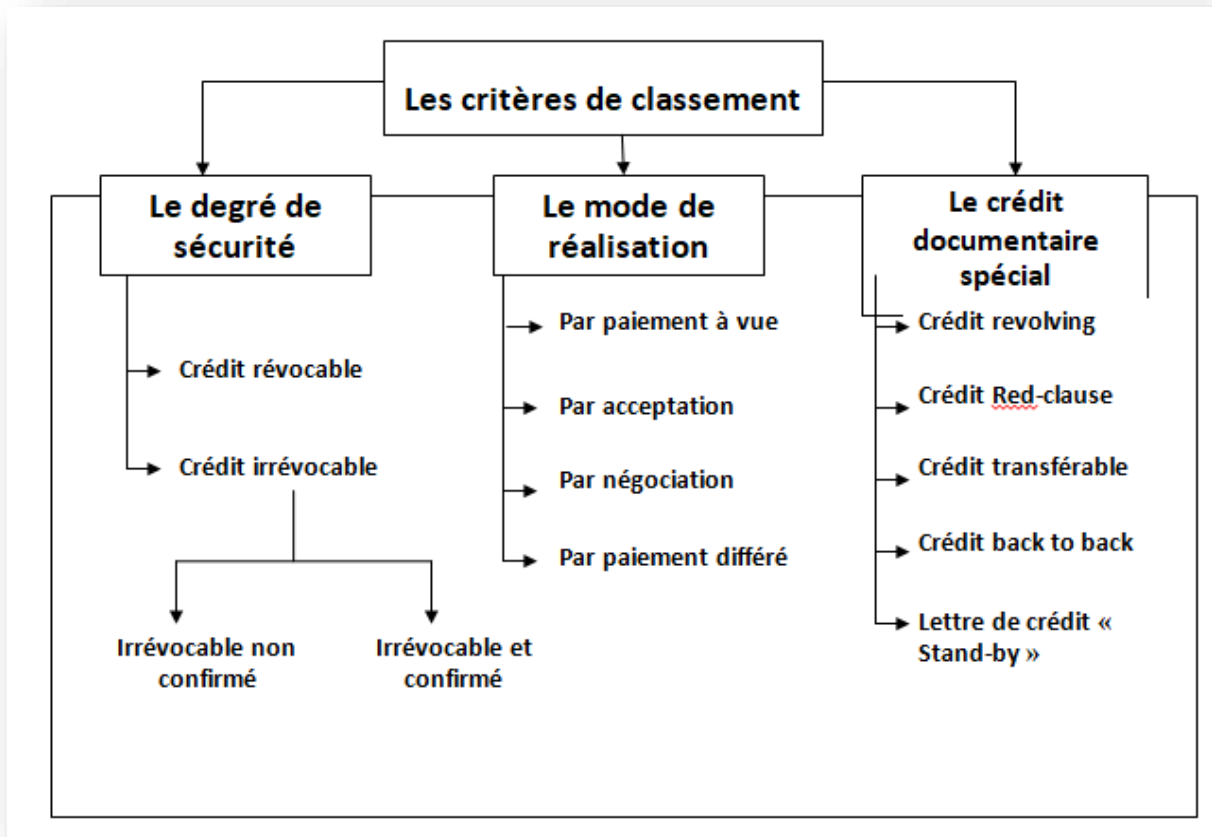
**3. Le crédit transférable**

Il permet au premier bénéficiaire de demander à la banque chargée de la réalisation du crédit de le transférer, en faveur d'un ou de plusieurs bénéficiaires, sous-traitants ou fournisseurs réels de la marchandise qui bénéficient ainsi d'une garantie de paiement.

**4. Le crédit "back to back"**

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

Figure N°26: Les critères de classement de crédit documentaire



Source : Conception personnelle

### 2.2.2 La remise documentaire (l'encaissement simple)

L'encaissement simple est un mode de règlement beaucoup moins embrouillé, il est recommandé lorsque :

- Il y a une confiance et de bons rapprochements d'affaire entre les actionnaires.
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est fixe.
- La marchandise peut simplement être revendue sur place en cas désistement de l'importateur.
- L'importateur a la possibilité d'examiner la marchandise avant de provenir à règlement.
- Le montant de la remise documentaire ne doit pas être très élevé

### 2.2.2.1 Définition<sup>69</sup>

Technique de paiement utilisée à l'international et qui consiste pour l'exportateur à remettre à sa banque, parallèlement à l'expédition des marchandises, les documents prévus au contrat commercial et prouvant l'expédition de ses marchandises. La banque remet alors les documents à la banque de l'importateur qui les délivre, à son tour, à son client contre le règlement des marchandises ou l'acceptation d'un effet. Ce sont bien les documents qui permettent à l'importateur de disposer de la marchandise. Il faut préciser que la banque joue un rôle d'intermédiaire dans la transmission des documents, mais n'a aucune responsabilité quant au bon déroulement des opérations commerciales et logistiques.

Les banques jouent un rôle d'intermédiaire dans la transmission des documents mais n'ont aucune responsabilité quant au déroulement des opérations commerciales et logistiques (obligation de moyen non de résultat). à l'inverse, dans le crédit documentaire, la banque (les banques en cas de confirmation) s'engage(nt) à payer l'exportateur (sous réserve de la conformité des documents présentés).<sup>70</sup>

La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements uniformes relatives aux encaissements (RUE) brochure N°500 de la CCI entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1996.<sup>71</sup>

« Le terme encaissement documentaire » peut désigner soit :

- Documents commerciaux suivis de documents financiers, documents commerciaux non suivis de documents financiers, nous entendons par :<sup>72</sup>
  - Documents commerciaux : documents liés au prix, au transport.
  - Documents financiers : tous les instruments de paiements, chèques, effets de commerce. Notamment :
    - La brochure n°522 relative à la remise documentaire.
    - La brochure n°382 relative à l'arbitrage.
    - La brochure n°600 relative aux crédits documentaire (révision de 2007).

---

<sup>69</sup>MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J : crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition EMS, paris, 2007, P.30

<sup>70</sup> <https://static.sociétégeneral.fr>,

<sup>71</sup>Zourdani. Sofia, op cit, p80.

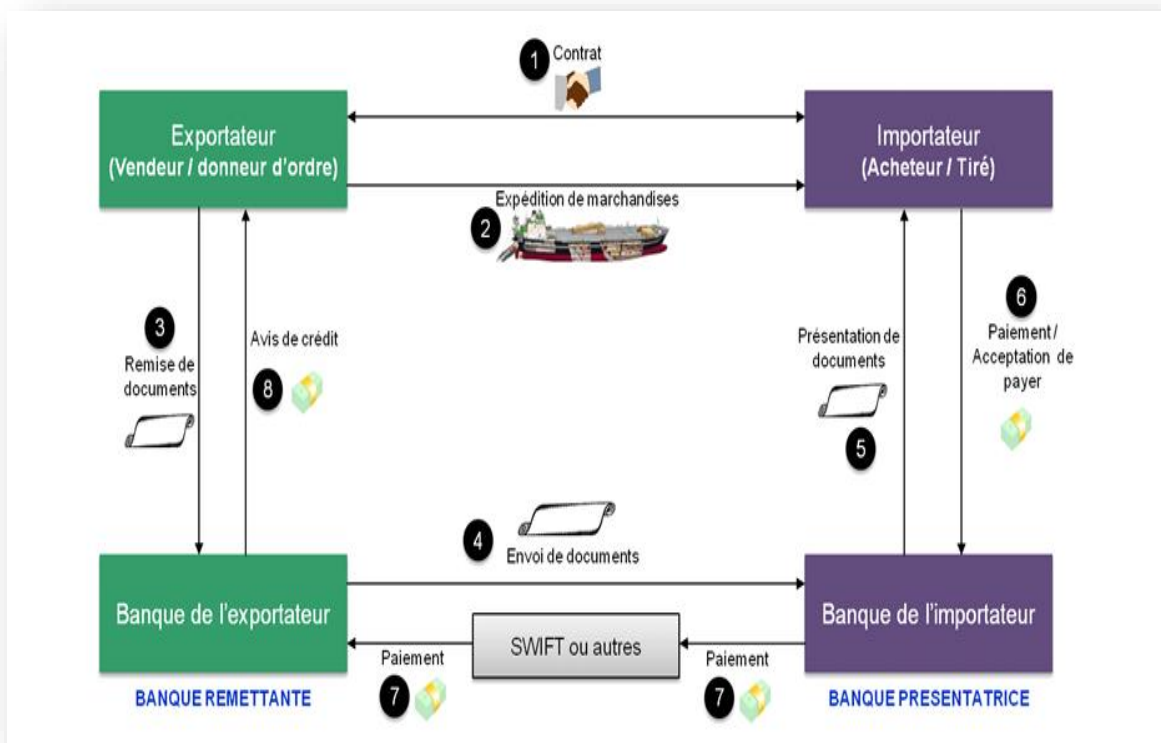
<sup>72</sup>Article 2.d, des RUU relative aux encaissements, publication CCI n°552, Paris, révision de 1995.

Figure N° 27 : Les participants d'une remise documentaire



Source : Didier-pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » Edition ESKA 2007. P106.

Figure N° 28 : Le schéma illustratif de la remise documentaire



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2018.

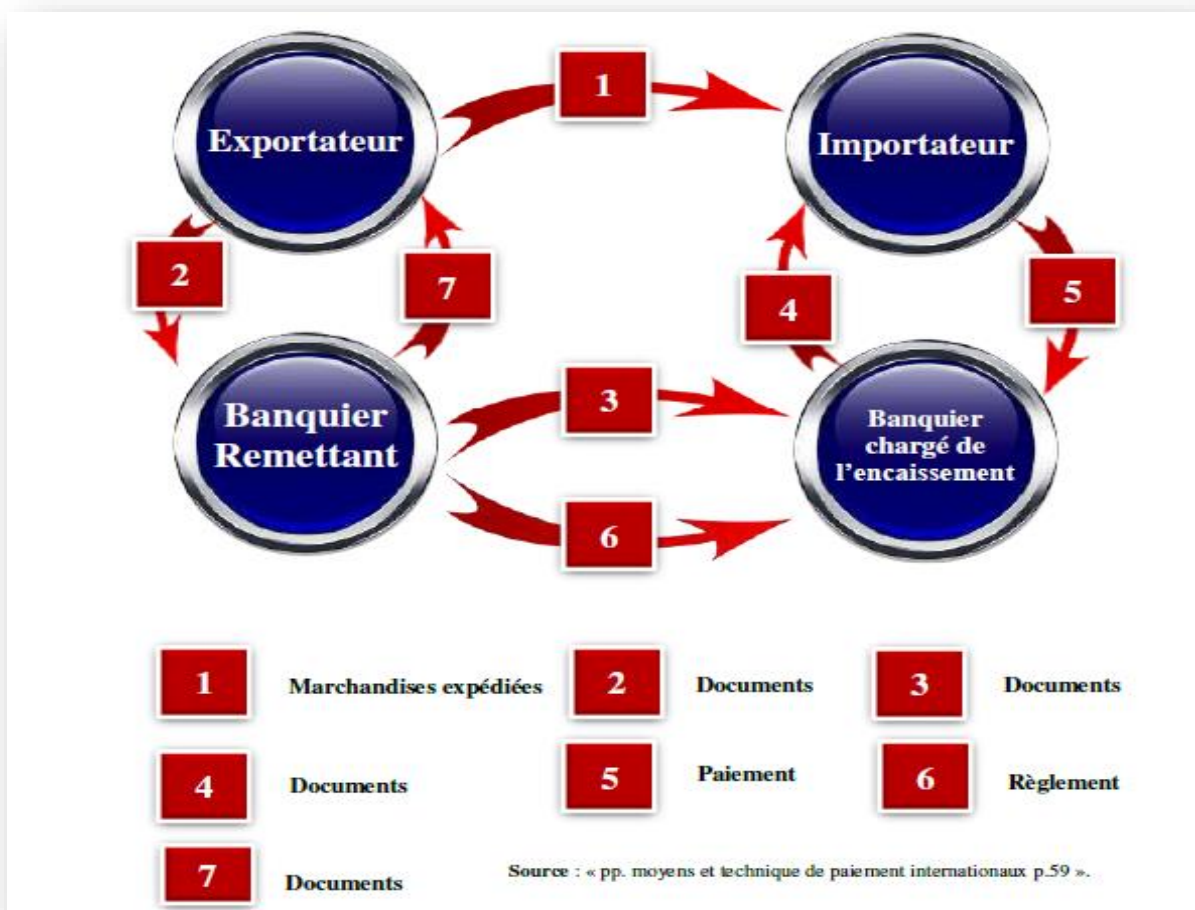
2.2.2.2 Les formes de la remise documentaire<sup>73</sup>

Il existe deux formes de remise documentaire:

2.2.2.2.1 Les documents contre paiements (D/P)

Ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat (c'est-à-dire : au plus tard à l'arrivée de la marchandise), cette formule présente une bonne sécurité pour l'importateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur, dans ce cas l'exportateur au choix entre la récupération de sa marchandise ou son écoulement sur place dans des conditions souvent peu avantageuse.

Figure N°29 : La remise documentaire contre paiement D/P



Source : « pp. moyens et technique de paiement inter nationaux p.59 »

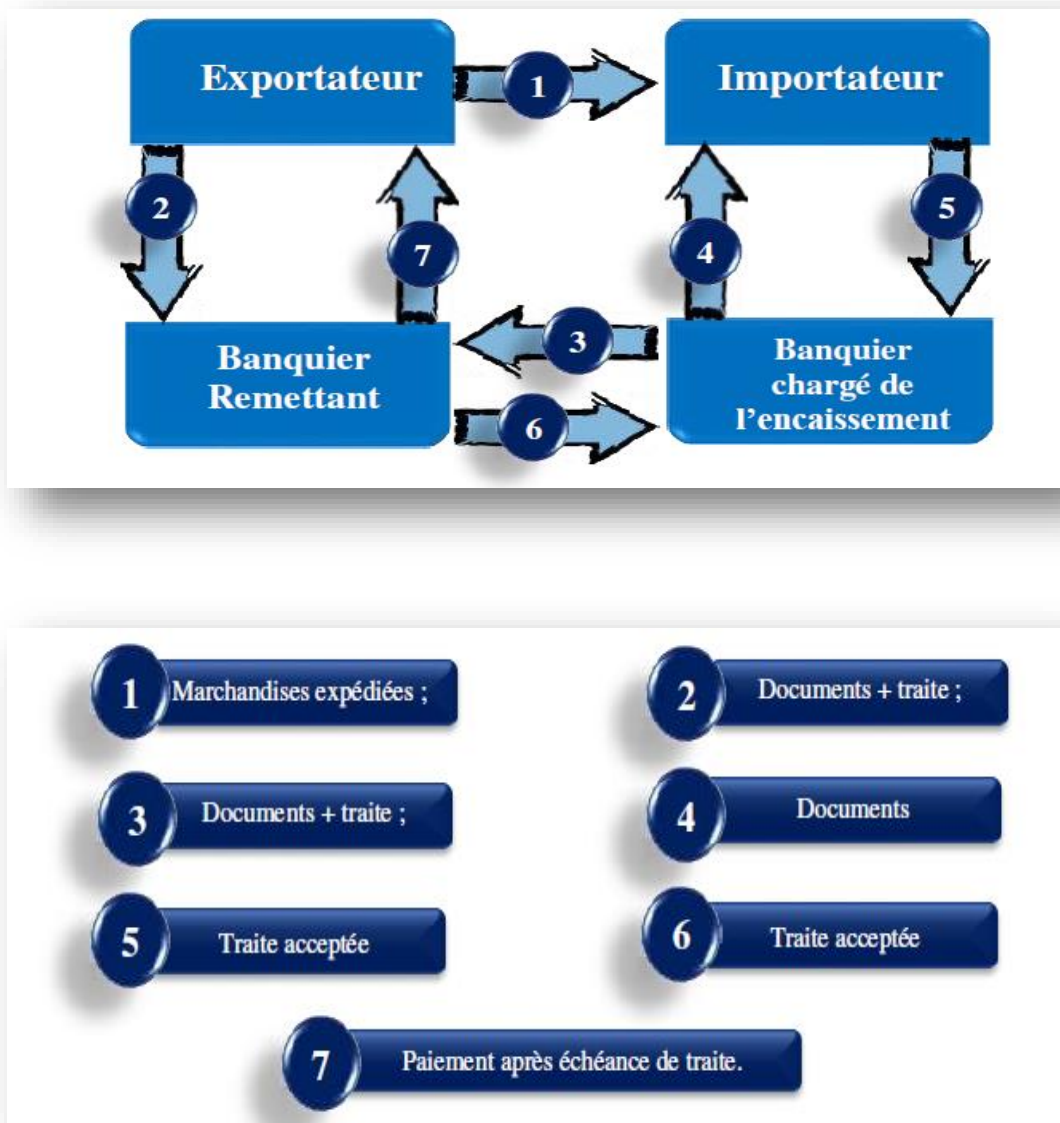
<sup>73</sup><https://www.etudier.com/dissertations/La-Remise-Documentaire>

2.2.2.2.2 Les documents contre acceptation (D/A)

Ils sont remis à l'importateur contre acceptation d'un effet de commerce, cette formule n'offre pas de garanties sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite.

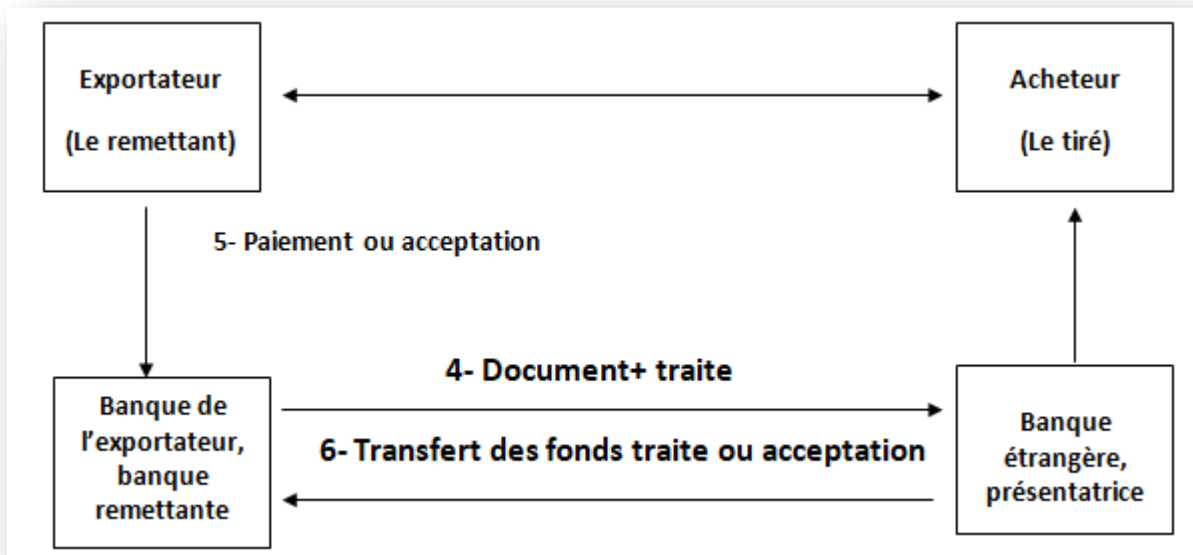
L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

Figure N°30 : La remise documentaire contre paiement D/A



Source : « pp. moyens et technique de paiement internationaux »

Figure N° 31 : Circuit de la remise documentaire



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2018.

### 2.2.2.3 Les intervenants de la remise documentaire<sup>74</sup>

- 1. Le donneur d'ordre :** c'est le vendeur (exportateur), qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- 2. Le tiré :** c'est l'acheteur, c'est celui-ci qui doit faire la traite selon l'ordre de l'encaissement.
- 3. La banque remettante :** c'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans les pays de l'acheteur conformément aux instruments de l'ordre d'encaissement. Son rôle se limite à la bonne exécution des instruments données, elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies.
- 4. La banque présentatrice ;** c'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur (banque à l'étranger), chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

<sup>74</sup>G.LEGRAND et H.MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, Paris, 2008 p 146.

#### 2.2.2.4 Le fonctionnement

##### 1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement dans des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.

##### 2. Expédition des marchandises

##### 3. Remise des documents

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

##### 4. Envoi des documents à la banque présentatrice

La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (tiré) soit contre paiement, soit contre acceptation.

##### 5. Remises des documents à l'acheteur

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

##### 6. Paiement ou acceptation

L'acheteur paie ou accepte l'effet en contre partie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

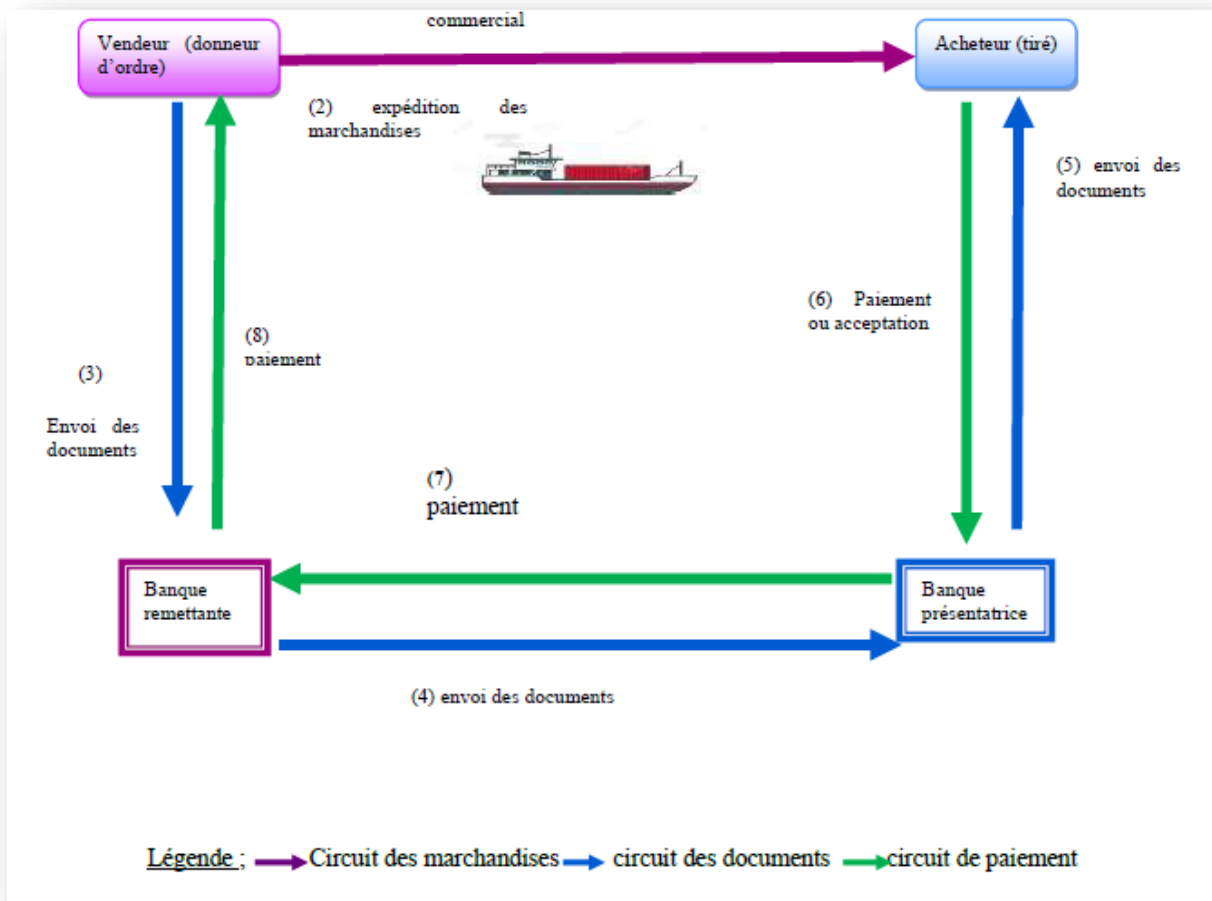
##### 7. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tire acceptera l'effet qui selon ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet au près d'une banque disposée à le faire offrir encaisser le montant à l'échéance.

##### 8. Crédit au vendeur

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds. Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.

Figure N°32 : Schéma explicatif de la procédure de la remise documentaire



Source : <https://www.grex.fr/medias/fichier/moyens-de-paiement-la-remise-documentaire>.

### 2.2.2.5 Les avantages et les inconvénients

#### ➤ Les avantages

- Bonne ambiance commerciale : L'avantage est net sur le plan commercial: le vendeur fait confiance à l'acheteur puisqu'il décide de commencer par lui envoyer la marchandise. Ce n'est qu'après l'expédition qu'il prend la précaution d'envoyer les documents par voie bancaire.
  - Souplesse des formalités : Il suffit, pour le vendeur, de s'adresser à sa banque habituelle et de faire parvenir les documents, par son biais, à la banque correspondante dans le pays de l'acheteur, avec des instructions portant sur les conditions de remise des documents : on ne peut trouver plus simple.
- Rapidité d'expédition : Si la marchandise est déjà prête, elle peut être expédiée immédiatement puisque le vendeur ne demande à son client aucune initiative - telle l'ouverture d'un crédit documentaire ce qui implique une rapidité dans la livraison et un gain de temps considérable.
- Simplicité des formalités : La Remise Documentaire est d'une grande simplicité
- C'est un moyen de paiement simple, souple, sécurisé et peu onéreux.

- Pour l'exportateur, l'assurance que vos documents ne seront remis à l'acheteur par la banque que contre paiement ou acceptation d'une traite.
- Pour l'importateur, l'assurance que la marchandise a bien été expédiée avant d'effectuer le paiement.
- Moins contraignant que le crédit documentaire, ce moyen de paiement convient aux partenaires commerciaux réguliers, qui désirent un moyen de paiement plus sûr que le simple virement international.
- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.

➤ **Les inconvénients**

- La remise documentaire n'engage aucune des banques sur le paiement de la transaction commerciale.
- Risque de refus des documents par l'acheteur : à charge pour le vendeur de trouver une solution pour la marchandise expédiée afin de pouvoir être payé (négociation de nouvelles conditions, revente sur place, retour, destruction...).
- Risque pour l'acheteur puisse dédouaner la marchandise sans être en possession des documents d'expédition. Il faut donc bien prévenir le transitaire de la mise en place de la remise documentaire en amont de l'expédition.
- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change.
- En cas de non-paiement, si l'acheteur ne récupère pas les produits, la marchandise doit être revendue sur place, rapatriée, voire même abandonnée.
- Les traites acceptées et non garanties par un aval bancaire peuvent ne pas être honorées à l'échéance.
- Les paiements régulièrement effectués peuvent ne pas parvenir au vendeur : risque de non-transfert des fonds entre deux types donc il convient d'utiliser la remise documentaire dans le cadre de relations commerciales avec des partenaires sûrs localisés dans des pays avec lesquels les risques de non-transfert sont quasi inexistant.<sup>75</sup>

### 2.2.3 Le transfert libre

Le transfert libre ou encaissement simple représente la technique de règlement la plus simple, parce qu'elle demeure la moins complexe. Elle est utilisée entre partenaires entretenant une relation ancienne basée sur une confiance totale.

Le terme « encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux.<sup>76</sup> On entend par les documents financiers l'ensemble des instruments qui servent de support au paiement tels que : la lettre de change, le

---

<sup>75</sup> V. Meyer, C. Rolin, « techniques du commerce international », édition, 2005, P92.

<sup>76</sup> Article 2c des RUU relatives aux encaissements de la CCI brochure n°522

billet à ordre, le chèque... cependant les documents commerciaux sont tous autres documents qui ne sont pas financiers par exemple : les factures, les documents de transport...

Ce mode de paiement suppose que la transaction en son aspect physique est réalisée.

**2.2.3.1 Définition**

Le transfert libre est une opération par laquelle un importateur après réception des marchandises accompagnées des documents, ordonne sa banque à transférer un certain montant (le montant de la transaction) en faveur de l'exportateur par l'intermédiaire d'une banque étrangère.

**2.2.3.1.1 Le déroulement de l'encaissement simple (transfert libre)**

- Tout d'abord l'exportateur et l'importateur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par transfert libre ;
- Avant de payer, l'acheteur reçoit la marchandise accompagnée de documents d'expédition ;
- A la réception de la marchandise l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur ;
- La banque de l'importateur procède au transfert de fonds au profit de la banque de l'exportateur, cette dernière paye à son tour son client exportateur.

**Figure N° 33 : Schéma représentatif de différentes étapes d'un transfert libre**



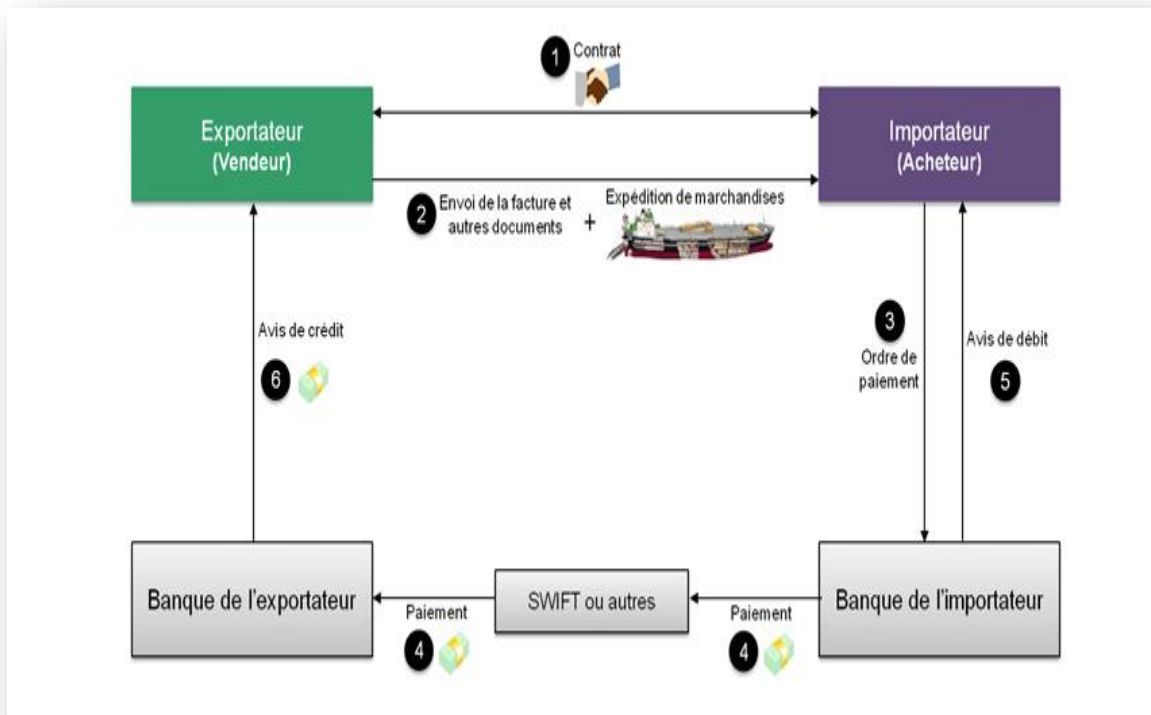
Source : <https://www.grex.fr/medias/fichier/moyens-de-paiement-le-transfert-libre>.

✓ **Remarque :** les banques ne s'engagent pas dans le cas d'un transfert libre, elles ne jouent que le rôle d'intermédiaires.

**2.2.3.1.2 Les conditions du transfert libre**

- L'opération doit être domiciliée au préalable.
- Il ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des échanges et après la réception des marchandises.

Figure N°34 : Schéma explicatif d'une opération du transfert libre



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, décembre 2018.

### 2.2.3.2 Les avantages et les inconvénients

Le transfert libre procure :

➤ **les avantages**

- pour l'acheteur :
  - La simplicité et la rapidité dans la transmission des documents qui envoyés directement par l'exportateur.
  - La limitation des commissions bancaires du fait de l'absence d'engagement bancaire garantissant l'opération.
- Pour le vendeur :
  - Ce mode de règlement présente un risque très élevé du fait de l'absence des pièces justificatives, ici le vendeur ne dispose d'aucune ne garantit pour être payé.
  - De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.<sup>77</sup>

➤ **Les inconvénients**

- Il ne comporte aucune garantie de paiement à l'exportateur puisque l'acheteur prend possession des marchandises avant de payer.

<sup>77</sup> www.banqueofalgeria.pub.gov.dz

**2.3 Les autres techniques de paiement****2.3.1 Le paiement à la facturation**

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client qui garde l'initiative du règlement. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiements.

**2.3.2 Le paiement à la commande**

C'est un paiement anticipé en faveur de l'exportateur qui suppose une confiance absolue entre lui et son importateur.<sup>78</sup>

**2.4 Les moyens modernes de paiement via la plateforme numérique**

Ce sont des moyens de paiement qui utilisent des technologies très sophistiquées tels que les techniques informatiques, magnétiques, électroniques et télématiques qui permettent la mobilisation de fonds sans utiliser de support papier.

Nous citerons ci-dessous les formes que prend la monnaie électronique, virtuelle et numérique :

**2.4.1 La monnaie électronique****2.4.1.1 Définition de la monnaie électronique**

Le concept de monnaie électronique est défini, selon la Banque des Règlements Internationaux (BRI), comme étant «L'ensemble des systèmes électroniques de dépôt d'unité de valeur monétaires, en possession du consommateur ; qui les utilise pour effectuer des règlements. Ces systèmes peuvent être matérialisés sous deux formes : le porte-monnaie électronique (stored-value cards) et la monnaie virtuelle (digital cash)».<sup>79</sup>

La Commission Européenne, quant à elle, définit la monnaie électronique comme «une valeur monétaire stockée électroniquement sur un support électronique telle une carte à puce ou une mémoire d'ordinateur, émise contre la remise de fonds d'un montant dont la valeur n'est pas inférieure à la valeur monétaire émise, acceptée comme moyen de paiement par des entreprises autres que l'institution émettrice, produite pour être mise à la disposition des utilisateurs comme substitut électronique des pièces et des billets de banque».<sup>80</sup>

**2.4.1.2 Les caractéristiques de la monnaie électronique**

- Par rapport aux autres moyens de paiement couramment utilisés actuellement (chèque, Carte bancaire...), la monnaie électronique présente de nombreux avantages. Tout d'abord, la monnaie fiduciaire, elle ne nécessite pas l'intervention d'intermédiaire afin

---

<sup>78</sup>Houchi.Fatima, « les opérations du commerce extérieur, environnement international et financement pratique de crédit documentaire par la BDL », UMMTO, p74.

<sup>79</sup> Bulletin de la Banque de France, n°91, juillet 2001, p.52

<sup>80</sup> Article 2 de la recommandation n°97/489/CE de LA Commission Européenne du 30 juillet 1997 concernant les opérations effectuées au moyen d'instrument de paiement électronique, JOCE n° L 208, 2 août 1997, p.52.

de finaliser le paiement. En effet, lorsqu'un PME<sup>81</sup> est débité et que le TPE (terminal de paiement électronique) du commerçant est crédité le paiement est terminé.

- Il n'y a intervention d'intermédiaire que lorsque la carte est rechargée ou lorsque le commerçant se présente à sa banque pour convertir les unités reçues en guise de règlement d'une transaction commerciale, en monnaie scripturale ou en billets de banque ; il en sera de même pour le PMV<sup>82</sup>.
- Par contre, lorsque l'opération est réalisée par chèque ou par carte de crédit, elle n'est finalisée que lorsque les banques concernées effectuent la compensation.
- Par ailleurs, cette absence d'intermédiaire est synonyme de discrétion et d'anonymat, ce qui n'est pas le cas des moyens de paiement classique.
- Une autre caractéristique de la monnaie électronique, notamment sous forme de PMV, l'absence est de frontières : Grâce aux réseaux informatique, la monnaie électronique aura la capacité de circuler librement sur les « infos routes »<sup>83</sup> sans qu'aucun Etat ne puisse en contrôler les mouvements.
- Néanmoins, cette particularité représente un véritable danger financier car elle est susceptible de favoriser le blanchiment d'argent et la fuite des capitaux. Sa dé-territorialité est le fait qu'elle soit indétectable lors de transferts sont des avantages pour la criminalité économique ; sa vitesse de circulation, la sécurité et l'anonymat qu'elle garantit ne pourraient qu'accroître cette proportion.
- Malgré ce danger, la monnaie électronique offre à ses utilisateurs plus d'aisance et d'efficacité dans la gestion de leurs paiements. Le PME permet déjà de payer de petites sommes et il fonctionne souvent comme des cartes bancaires.
- Ceci dit, la possibilité d'un échange totalement électronique offre des perspectives intéressantes dans la mesure où les cartes bancaires sur Internet ne sont pas toujours pratiques et ne sont pas acceptées partout. De plus, il y a intervention d'intermédiaires, ce qui ralentit le processus d'achat on line.
- En ce qui concerne les commerçants, leur comportement est plus passif, notamment en raison du fait que ces derniers supportent souvent le coût de l'équipement nécessaire à ces nouvelles formes de paiement. Leur chiffre d'affaire est fonction des ventes et non des formes de paiement ; le PME étant plutôt destiné aux petites sommes, ces coûts se révèlent d'autant plus élevés.

---

<sup>81</sup> Porte-monnaie électronique.

<sup>82</sup> Porte-monnaie virtuel.

<sup>83</sup> Info route : ou les autoroutes de l'information, les procédés et les moyens utilisés pour faire circuler l'information électronique.

### 2.4.1.3 Les différentes générations de la monnaie électronique

Trois générations de monnaie électronique se sont succédé :

#### 2.4.1.3.1 La monnaie électronique « 1G » (de première génération)

La « carte plastique » où «carte magnétique» est apparue aux USA pendant la décennie 1960 et ne permettait alors à son porteur que de tirer sur un compte de dépôt à vue chez le banquier.

Plus tard, cette carte a été dotée d'une puce électronique, elle permettait au titulaire du compte de débiter au profit d'un commerçant la somme nécessaire pour effectuer le paiement de son achat. Le commerçant fait lire la carte par un appareil dénommé «lecteur » et saisit-la somme convenue sur le clavier de ce dernier, lequel permettra de faire débiter le compte via un réseau matériel de communication constitue, d'une part, par des lignes téléphoniques ou des câbles spéciaux et d'autre part des comptes bancaires .Toute cette opération s'effectuant sans les moindres écritures comptables ou papier.

#### 2.4.1.3.2 La monnaie électronique « 2G » (de deuxième génération)

Depuis sa création, dans la décennie 1970, la carte à puce à beaucoup évolué, désormais, elle recèle la monnaie « numérique » donnant ainsi naissance à la deuxième génération de monnaie électronique. On en distingue trois catégories :

##### 1. La carte à puce «porte-monnaie »

Résultat de l'application d'un premier ensemble de normes techniques, la puce électronique peut contenir des "signes informatiques" ou encore des "unités électroniques"<sup>84</sup> correspondant aux unités de monnaie codées numériquement et non analogiquement comme sur le papier (chèques et billets de banque)

La carte à puce n'est plus un moyen de tirer sur un compte de dépôt à vue bancaire, mais le dépôt lui-même, à savoir un dépôt "non bancaire ", une quantité de monnaie numérique. En raison de ces règles techniques, la carte à puce n'est pas est à cheval entre la monnaie "1G" et la monnaie "2G" à laquelle elle donne en définitive naissance.

##### 2. La carte à puce « porte-monnaie » convertible

Dans certains cas, la carte porte-monnaie est finalisée par l'achat possible d'un ou plusieurs biens donnes, c'est la carte prépayée ou la carte porte-monnaie convertible. Elle est achetée pleine, à un prix en monnaie, à l'ensemble que forment les commerçants en jeu, pour pouvoir acheter leurs biens, et sera ainsi déchargé sur leurs lecteurs de cartes éventuellement, le détenteur pourrait faire un autre usage.

En effet plutôt que de la décharger, il préférerait utiliser la carte elle-même comme homologue de la coupure de billet ou du chèque de même valeur faciale, en payant d'autres

---

<sup>84</sup>S.Lanskoy, La nature juridique de la monnaie électronique, Bulletin de la Banque de France, N°70, octobre 1999, p.45-61.

biens. La personne qui l'acceptera sera qu'elle pourra, à son tour, l'utiliser en paiement d'un achat, de biens quelconque ou pour acheter les biens ciblés.

### **3. La carte à puce « porte-monnaie », convertible-rechargeable**

Dans certains cas, la carte à puce est toujours un dépôt finalisé déchargeable, mais elle peut aussi être rechargée. En effet, chaque détenteur de carte peut recharger la puce non seulement contre d'autres de la monnaie versée aux commerçants (monnaie fiduciaire), mais encore contre d'autres cartes à puce prépayées.

#### **2.4.1.3.3 La monnaie électronique « 3G » (de troisième génération)**

De nos jours, toutes les banques ont la possibilité de faire circuler entre elle des quantités de monnaie plus au moins importantes ce qui revient pour les unes à des déchargements du disque dur de leur ordinateur porte-monnaie virtuel et, pour les autres, à des chargements dès leur. On aura donc tendance, à voir apparaître dans ces échanges monétaires interbancaires la troisième génération de monnaie électronique : « le portemonnaie virtuel ».

Désormais, avec les progrès réalisés en matière d'informatique et de télécommunication, les unités électroniques ne sont plus enfermées dans une carte plastique mais dans une zone du disque dur de l'ordinateur personnel (PC) à partir duquel elles seront chargées.

Pour charger le disque dur de l'ordinateur personnel, il suffira de connecter l'ordinateur à l'ordinateur du banquier. Et pour le décharger, il suffira de le connecter à l'ordinateur du commerçant chez lequel le bien sera ou à celui de la banque.

#### **2.4.1.4 Les formes de la monnaie électronique**

On distingue, deux principales formes de la monnaie électronique :

##### **2.4.1.4.1 La banque électronique (E-Banking)**

###### **2.4.1.4.1.1 Définition d'E-Banking**

Les banques ont toujours été à la pointe de la technologie pour améliorer la mobilisation de leurs produits et services. Elles ont au fil du temps utilisé l'électronique et réseaux de télécommunication pour offrir une large gamme de produits à valeur ajoutée. E-Banking offre d'énormes avantages aux consommateurs en termes de la facilité et coût des transactions. Plusieurs définitions sont données par différents analystes mais toutes reposant sur l'application des transactions à partir des supports électroniques différentes. Stamoulis (1994) définit la banque électronique ou E-banking comme un canal de distribution et de livraison des services financiers par voie de communication multimédia, d'une façon globale et moins coûteuses. Selon Diniz (1994), e-banking est un service fourni par plusieurs banques,

il permet aux clients de mener des transactions bancaires à travers l'internet en utilisant un PC, mobiles, etc.<sup>85</sup>

#### 2.4.1.4.2 Le porte-monnaie électronique (PME)

##### 2.4.1.4.2.1 Définition de PME

Le concept de porte-monnaie électronique est défini selon la BRI3 comme étant « une solution qui permet d'effectuer des paiements à partir d'une réserve de fonds préalablement constituée et matérialisée par une carte, cette réserve étant débitée par le commerçant à chaque achat. Le porte-monnaie électronique est soit jetable, soit rechargeable ». Le Larousse Economique 2002, quant à lui, le définit comme suit : « Le porte-monnaie électronique est un dispositif servant à régler des achats en ligne grâce à un code secret, réapprovisionné auprès d'une société spécialisée ».

##### 2.4.1.4.2.2 Les avantages et les inconvénients de développement de PME<sup>86</sup>

###### ➤ Les avantages

- L'avantage principal du PME pour les consommateurs est son côté pratique. L'utilisation de ce dernier pour le règlement des achats de petit montant tels que les journaux, le café ou les articles des distributeurs automatiques, réduit considérablement le problème de petite monnaie tout en permettant l'accélération des transactions.
- De plus, le PME, contrairement au chèque ou aux cartes de paiement pour les paiements de petits montants, fonctionne indépendamment du compte bancaire ce qui offre au porteur l'avantage de la confidentialité dans les opérations.
- D'un autre côté, le PME permet, pour les commerçants, un gain de temps et d'argent dans les opérations et dans la manipulation des espèces tout en assurant la garantie du paiement.
- En effet, les commissions prélevées sur les paiements effectués par carte prépayée sont relativement faibles comparées à celles prélevées sur les paiements par carte de paiement classique fonctionnant, la plus part du temps, en mode on-line.
- En outre, le PME permet de réduire les risques de vol, de développer de nouveaux marchés (les ventes Pay-Per-View), de faciliter la collecte des données de marché, ... Quant aux émetteurs de PME, ce dernier leur permet de diminuer les coûts de gestion de la monnaie manuelle, de combattre la fraude (la puce électronique offrant une sécurité quasi inviolable), d'éviter les charges relativement élevées des réseaux à connexion on-line et enfin de bénéficier de nouvelles sources de revenus (commissions prélevées sur les commerçants et les consommateurs).

---

<sup>85</sup> Oussama Chenchah, Les déterminants de l'adoption de l'E-banking par les institutions financières, mémoire de maîtrise, Université du Québec Montréal, 2011, Page 29.

<sup>86</sup> Idem page 70.

**➤ Les inconvénients**

- Comme pour toute nouvelle technologie, la question d'éventuels pièges surgit dans la plus part des cas. Le problème de « défaillance technique » des terminaux de paiement ou des cartes elles-mêmes pourrait constituer un véritable inconvénient tant pour les consommateurs que pour les commerçants.

**2.4.1.4.3 Le porte-monnaie virtuel (PMV)****2.4.1.4.3.1 Définition de PMV**

Le porte-monnaie virtuel est l'équivalent du porte-monnaie sur internet dans la mesure où tous comme ce deniers, le débit en compte intervient postérieurement à la transaction. Il en est par contre différencier par l'absence e support physique d'où le caractère virtuel, et correspond à des logiciels qui permettent d'effectuer des paiements sur les réseaux ouverts (internet) dans ce cas, la réserve de fonds préalablement constituée, n'est matérialisée et stockée dans une mémoire informatique(c'est-à-dire le risque de micro-ordinateur type « software » d'un client) ou mieux encore sur le serveur de l'autorité bancaire responsable de la galerie commerciale du monde pseudo réel du domaine.<sup>87</sup>

La relation de personne à personne n'existe plus, il s'agit d'une relation d'une personne à un serveur, dans laquelle la personne (client) doit avoir entièrement confiance. La délocalisation des acteurs (clients, marchands, fournisseurs de service), qui est la marque caractéristique de l'électrification des flux monétaires, brouille de repère classique. Par conséquent : la notion de confiance est très forte dans la mise en œuvre et le fonctionnement du porte-monnaie virtuel. Les opérations de consommations effectuées sont immédiates mais il existe une possibilité d'un paiement différé comme le cas avec la carte bancaire.

**2.4.1.4.3.2 Les avantages et les conditions du développement de PME**

Le porte-monnaie virtuel est le dernier moyen de paiement sur l'internet. Par rapport aux paiements effectués dans les lieux d'achat physique. Il présente tant un niveau du consommateur que de commerçant des avantages incontestable. Mais le commerce électronique (car il s'agit d'achats résultant des transactions virtuels) ne date pas d'hier et par conséquent, les avantages du porte-monnaie virtuel reprennent en grande partie ceux des moyens de paiement électronique à domicile déjà existant et bien connus dans les pays à haut technologie, comme la carte bancaire, le téléphone, le minitel...etc.

Simplement le désir de créer un moyen supplémentaire de paiement comme le porte-monnaie virtuel émane d'un besoin de plus en plus éminent de commerce sur internet d'une part et de façon sécurisant d'autre part. Et du fait de sons caractère virtuel, le porte-monnaie virtuel est sensé moins de trace d'achat que les autres moyens de paiement électronique.il nécessite alors une plus grande vigilance quant à la sécurité et l'authentification des échanges et transaction sur internet. En cela réside le nouvel avantage part apport aux autres moyens de paiement électronique.

---

<sup>87</sup>Hachemcherif, paiement électronique sécurisés, 2000, presse polytechnique et universitaire Romandes, p46

**➤ Les avantages du porte-monnaie virtuel pour les consommateurs**

Le porte-monnaie virtuel permet au consommateur de :

- Effectuer des paiements de petits ou gros montant à domicile et à toutes heures sans avoir à se déplacer ;
- Effectuer des achats spontanés ;
- Favoriser la mise en rapport direct entre clients et fournisseurs ;
- Mettre sur le marché des produits électroniques (le « E-Product »).

**➤ Les avantages du porte-monnaie virtuel pour les commerçants**

Le porte-monnaie virtuel permet aux commerçants :

- De faibles coûts de télécommunications ;
- De faire connaître leur société ;
- D'élargir la cible de clientèle pour vendre au niveau mondiale ;
- De vendre des produits qui n'étaient pas viables économiquement auparavant ;
- D'exporter plus efficacement des produits nationaux ;
- De prendre en compte des commandes rapidement ;
- De réduire le coût de distribution, qui dans le mode traditionnels ;
- De développer le commerce électronique.

**2.4.2 La monnaie virtuelle****2.4.2.1 Définition de la monnaie virtuelle**

Elle correspond à des logiciels qui permettent d'effectuer des paiements sur les réseaux ouverts et notamment sur Internet. Dans ce cas, la réserve de fonds préalablement constituée est stockée sur ordinateur, mais n'est pas matérialisée. Alors qu'avec une carte de paiement classique, le débit du compte intervient postérieurement à la transaction, les deux systèmes de monnaie électronique reposent sur le crédit du compte préalablement à la transaction.

### 2.4.2.2 Les formes des monnaies virtuelles

#### 2.4.2.2.1 Les crypto monnaies<sup>88</sup>

##### 2.4.2.2.1.1 Définition de crypto monnaie

Une crypto-monnaie est une monnaie virtuelle échangée sur Internet permettant d'acheter des biens ou des services sans avoir recours à une banque. Il s'agit d'une monnaie émise de pair à pair par actif numérique. Elle est considérée comme virtuelle pour l'absence de supports physiques (pièces, billets, chèques, carte bleue).

##### 2.4.2.2.1.2 Les avantages et les inconvénients

###### ➤ Les avantages

- Risques élevés... et potentiel de gains élevés ;
- La technologie block-chain qui sous-tend les crypto-monnaies offre une sécurité maximale ;
- Adieu les banques traditionnelles, l'heure d'un système financier plus juste et plus transparent a sonné ;
- Les crypto-monnaies sont disponibles 24h/24 ;
- Les crypto-monnaies pourraient permettre aux investisseurs de contrer l'inflation ;

###### ➤ Les inconvénients

- Comprendre les crypto-monnaies demande du temps et des efforts ;
- Les crypto-monnaies peuvent être un investissement extrêmement instable ;
- Les crypto-monnaies n'ont pas (encore) prouvé qu'elles constituent un investissement à long terme ;
- Les crypto-monnaies ont de vrais problèmes d'évolutivité ;
- Les novices dans les crypto-monnaies sont plus vulnérables aux attaques de sécurité.

#### 2.4.2.2.2 Le Bitcoin<sup>89</sup>

##### 2.4.2.2.2.1 Définition

Unité monétaire d'un système de paiement virtuel permettant à une communauté d'utilisateurs d'échanger entre eux des biens et des services sur Internet ; ce système de paiement. Créé en 2009, le bitcoin est dépourvu de cours légal (sauf au Salvador, où il est devenu monnaie officielle en sept. 2021) et ne peut donc servir à payer des impôts. Par ailleurs, un commerçant a le droit de le refuser.

---

<sup>88</sup><https://fr.cryptonews.com/>

<sup>89</sup><https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/bitcoin/>

#### 2.4.2.2.2 Les avantages et les inconvénients

##### ➤ Les avantages

- Le Bitcoin peut faire partie d'une stratégie d'innovation pour les produits, services et systèmes de paiement offerts par une société.
- Aucune annulation de paiement possible, car grâce à la technologie de la block-chain une transaction ne peut être annulée ce qui permet encore ici une diminution de frais comptable et bancaire et une diminution de perte de temps.
- La réduction de frais que ce soit pour les clients d'une compagnie lors de transaction en ligne, autant pour la société que pour ses clients.
- Un outil facilitant l'expérience du consommateur en ligne sur les plateformes numériques des commerçants.
- Le faible coût des transactions par rapport au système bancaire traditionnel.<sup>90</sup>

##### ➤ Les inconvénients

- Malgré les tentatives d'activation des paiements Bitcoin hors connexion, l'utilisation de la devise dépend encore dans une large mesure de la disponibilité d'Internet.
- Bitcoin étant en cours de développement, la vitesse de transaction et les frais ont tendance à varier en fonction de l'efficacité de l'exploitation minière et de la congestion du réseau.
- La conversion de Bitcoin en Fiat entraîne des frais souvent coûteux.
- Tous les magasins et prestataires de services n'acceptent pas les Bitcoins.
- Les transactions en Bitcoins sont immuables, ce qui signifie qu'une fois que l'argent quitte votre portefeuille, il n'y a aucun moyen de le récupérer. Bien que de nombreux outils de gestion de la réputation soient en cours d'élaboration, la «protection de l'acheteur» n'est pas encore utilisée avec Bitcoin. À l'inverse, cela peut être avantageux pour les commerçants, car accepter BTC élimine les risques de rétrofacturation.
- La plupart des gens ne sont pas prêts à assumer l'entière responsabilité de leurs actifs et ne peuvent pas gérer leurs clés privées de manière sécurisée. Beaucoup de clés privées Bitcoin ont été perdues, contribuant ainsi à la déflation et à l'appréciation de Bitcoin.

#### 2.4.2.2.3 Le Block-Chain

##### 2.4.2.2.3.1 Définition

La Block-chain, ou chaîne de blocs en français, est une base de données transparente, disposant d'un haut niveau de sécurité et fonctionnant sans organe centrale de contrôle. Ce livre conserve l'historique de toutes les transactions (dans des « blocs ») depuis sa création. Chaque membre du réseau en possède une copie à jour. Ce registre est actif, chronologique,

---

<sup>90</sup>Vitalik BUTERIN, A Next-Generation Smart Contract and Decentralized Application Platform, 10 décembre 2014, en ligne.

distribué, vérifiable et protégé contre la falsification par un système de confiance répartie (appelée « consensus ») entre les membres ou participants.<sup>91</sup>

#### 2.4.2.2.3.2 Les avantages et les inconvénients<sup>92</sup>

##### ➤ Les avantages

- Distribué Etant donné que les données de la block-chain sont souvent stockées dans des milliers de périphériques sur un réseau de nœuds distribués, le système et les données sont extrêmement résistants aux défaillances techniques et aux attaques malveillantes.
- Stabilité Il est très peu probable que les blocs confirmés soient inversés, ce qui signifie qu'une fois les données enregistrées dans la block-chain, il est extrêmement difficile de les supprimer ou de les modifier.
- Système sans confiance Un système de block-chain élimine le risque de faire confiance à une seule organisation et réduit ainsi les coûts globaux et les frais de transaction en éliminant les intermédiaires ou les tiers.

##### ➤ Les inconvénients

- Le principal inconvénient est lié à la consommation d'énergie des block chains fonctionnant avec la preuve de travail (PoW). Certains ont ainsi pu avancer que le minage de Bitcoin consommait autant d'électricité qu'un pays comme la Finlande. Il est donc nécessaire de réduire la consommation au fil du temps, sans perdre en sécurité.
- La sécurité justement, c'est le principal problème des protocoles utilisant le consensus de preuve d'enjeu (PoS), ayant encore des failles de sécurité. Le nombre de piratages dans l'univers crypto reste encore relativement important et fait souvent l'actualité.
- Le troisième inconvénient, c'est l'immutabilité des données inscrites. Cela peut donc poser des questions au regard de la protection des données personnelles. Avec le RGPD (Règlement Général sur la Protection des Données) mis en place en 2018, bon nombre de règles consiste à pouvoir effacer les données sur demande de l'utilisateur, ou passé un certain temps.
- Le dernier inconvénient, c'est la lenteur des blocks chains PoW comme Bitcoin, qui ne sont pas capables de gérer plus de 10 transactions par seconde. C'est la contrepartie de la sécurité. Mais cela ne permet pas de remplacer le système de paiement actuel par exemple, qui gère des milliers de transactions simultanées par seconde.

<sup>91</sup> <https://www.capital.fr/crypto/blockchain/>

<sup>92</sup> <https://finance-heros.fr/blockchain-definition-technologie-crypto/>

**Section 03 : Les risques et les garanties liés au commerce international**

Dans le commerce international il convient de rappeler que la nature des risques en cours des opérations de commerce internationale n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

Les opérateurs ne peuvent pas assumer la totalité des risques aussi devient-il connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter.

Dans ce contexte, afin d'étudier de façon approfondies les techniques de couverture, il semble indispensable d'identifier les risques associés à l'environnement international.

**3 Les risques liés au commerce international**

Le risque désigne « l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque, les évolutions de l'environnement sont adverses »<sup>93</sup> il est défini aussi comme étant un danger éventuel plus ou moins prévisible.

Les échanges internationaux sont soumis de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques, parmi ces risques, on distingue :

**3.1 Le risque selon la nature****3.1.1 Le risque commercial**

Ce risque provient de l'insolvabilité de l'acheteur et résulte soit de sa détérioration financière soit de son refus d'honorer ses engagements, donc la gestion des risques joue un rôle très important pour l'entreprise car plus l'entreprise est petite, plus cette nécessité devient importante, il résulte :

- L'insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ses engagements
- Carence du débiteur qui est constatée jusque (6 mois) se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

**3.1.2 Le risque politique**

Appelés aussi « risque pays », il existe lorsque les concourants résident dans des pays différents et sont spécifiques au commerce international. Ce risque est lié soit à une décision d'un Etat de suspendre tout transfert à destination d'un tiers à cause de la rupture des relations diplomatiques, la guerre, coup d'Etat... soit d'une rupture des réserves de change du pays d'acheteur ce qui empêche la capacité du transfert, ou quand la créance est impayée par suite d'un séisme naturel survenu dans le pays destinataire.<sup>94</sup>

---

<sup>93</sup>Bessis.Joel « gestion des risques et gestion actif/passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995 p13.

<sup>94</sup>Viernimmen. Pierre, France d'entreprise, analyse et gestion, Edition Dalloz, France, 1974, p388.

**3.1.3 Le risque technique**

Lie au type de crédit accordés ou à la méthode utilisé par le montage de financement particulier, il est en effet, évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.<sup>95</sup>

**3.1.4 Le risque économique**

Ce risque est situé pendant la période de fabrication qui concerne le risque lié aux structures économique du pays où se réalise l'opération d'exportation, c'est en effet le risque de hausse des prix interne aux pays de fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

**3.1.5 Le risque de change**

Le risque de change « est les pertes éventuelles susceptibles d'affecter du fait des variations des parties ou des cours de change des monnaies étrangers les revenus de l'entreprise libellés en devises étrangers »<sup>96</sup>.ce risque est lie à toutes transaction international, surtout pour la partie qui ne traite pas dans sa propre monnaies.

Pour un exportateur il existe un risque de change lorsque le cours de la devise dans laquelle est libellée sa créance baisse. Alors qu'un importateur craint la hausse du cours de la devise dans laquelle est libellée sa dette.<sup>97</sup>

**3.2 Les risques selon le moment où ils se présentent****3.2.1 Le risque de fabrication**

C'est le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagé pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

**3.2.2 Le risque de crédit**

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée, le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit lorsque les obligations prévues au contrat ont été respecté par l'exportateur.

---

<sup>95</sup> Meyer. Vet Rolin, « techniques du commerce international et technique financier international », 7ème édition, Edition Economica, p106.

<sup>96</sup> Jean FvesCapul et Olivier Garrier, « L'économie de A à et Z les sciences sociales »,

<sup>97</sup>Hassani.T, Oued.A, « analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur ; cas de la société General, TO », 2017, p49.

**3.3 Les autres risques****3.3.1 Le risque documentaire**

Avant de payer les banques doivent la conformité des documents présentés à ceux qui sont été exigés par l'importateur si elles règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne pourront pas faire rembourser pour l'importateur.

Toutefois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la conformité de marchandises reçus avec celle qui sont annoncés dans les documents.

En cas de doute au moment de vérification des documents, les banques interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.<sup>98</sup>

**3.3.2 Le risque de non livraison**

La marchandise peut être volé ou abimé lors de l'acheminement par le fournisseur, comme elle peut être envoyée à un autre climat en cas d'erreur de dédouanement suite à plusieurs opérations sur le même produit ou même fournisseur.

**3.3.3 Le risque de non-paiement**

C'est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas être réglée à la date exacte initialement convenue.<sup>99</sup>

**3.3.4 Le risque technologique**

Tant qu'une entreprise n'est pas confrontée à d'autres technologies concurrentes, elle peut se permettre de les ignorer. Cependant, l'exemple des standards en hifi et vidéo, en radiotéléphonie, montre que dans un secteur d'activité donné, il n'y a de place que pour une, deux, voire trois technologies différentes.

L'industrie qui s'enterait sur d'autres standards risque sa perte définitive.

**3.4 Les garanties liées au commerce international**

Toute opération de financement ou d'octroi de crédit nécessite des garanties pour se couvrir des différents risques. Ces garanties diffèrent selon le degré du risque et la nature de l'opération à financier.<sup>100</sup>

**3.4.1 Définition**

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

---

<sup>98</sup>Luc Bernet ROLLANDE, « principes de techniques bancaires », édition, Dunod, Paris, 2008, p360.

<sup>99</sup><http://www.carf.com>

<sup>100</sup> SADELLI. A et TAHIR. B, « le financement des opérations du commerce international », finance, U.A.M Bejaia, 2009.

### **3.4.2 Les principales sortes de garantie**

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.

### **3.4.3 La garantie de soumission (BID bond)**

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

Elle est destinée à permettre 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.<sup>101</sup>

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois.

Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée. 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.

### **3.4.4 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 ses engagements contractuels.

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

### **3.4.5 La garantie de bonne exécution**

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

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

---

<sup>101</sup> [https:// www. Rachat du credit.com/ la definition-de-caution-de-soumission.html](https://www.Rachat-du-credit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html).

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.

#### **3.4.6 La garantie retenue de garantie**

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

#### **3.4.7 La garantie d'admission temporaire<sup>102</sup>**

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché, qui après sera réexporté.

Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières 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 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 libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du 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 d'un des deux pays).

Cette limitation de la durée de 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 ;

---

<sup>102</sup>AFFAKI.G. ROUR.J-S, BOURQUE.J.F, «financement et garantie dans le commerce international», centre de commerce international, Genève, 2002, p150.

La prise de garantie reste un acte obligatoire dans l'exercice du commerce extérieur, car c'est difficile à chacun des contractants d'apprécier les capacités financières et professionnelles de chacun d'eux, de fait de l'éloignement et du manque de confiance.

**Conclusion**

A travers ce Chapitre nous avons pu aborder les éléments essentiels au commerce extérieur à savoir les moyens de paiements et les techniques de financement nécessaires à la réalisation des transactions commerciales entre les nations.

Durant la réalisation de leurs transactions commerciales, l'importateur et l'exportateur peuvent manquer aux engagements pris de la part d'une ou d'autre parties du contrat, risque d'ordre politique, économique ou de change. Pour réduire ces risques les banques ont mis à la disposition des deux partenaires des garanties qui devront être à la hauteur de ces risques.

# **Chapitre 3**

**Etude de cas pratique  
au sein de la Banque  
Nationale d'Algérie  
agence N°583 Tizi-  
Ouzou**

### Introduction

Afin de concrétiser les aspects théoriques passés en revue à travers les chapitres précédents, nous allons tenter de mettre en exergue les différentes notions acquises à travers une démonstration pratique.

L'objet de cadre expérimentale consiste à présenter un contrat commercial conclu entre un importateur Algérien et un exportateur Turc. Ces derniers ont opté conjointement pour l'utilisation du **CREDOC** comme moyen de paiement pour le règlement de la transaction.

Nous allons dans un premier temps présenter notre structure d'accueil « BNA ».

Nous allons par la suite décrire les différentes étapes suivies pour la procédure de règlement du fournisseur étranger par la BNA.

Enfin, nous allons essayer d'analyser le cas étudié et faire ressortir les insuffisances remarquées en faisant notre stage pratique, pour conclure avec des recommandations proposées afin d'améliorer le traitement des opérations de commerce extérieur au niveau des banques algériennes.

De ce fait, ce chapitre est subdivisé en trois sections :

Section **1** : La présentation et les missions de la BNA

Section **2** : Mode d'organisation de la BNA.

Section **3** : Traitement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la BNA agence Tizi-Ouzou N°583 et son analyse.

### Section 01 : Présentation générale de la Banque National d'Algérie

#### 1 Présentation de la Banque National d'Algérie

##### 1.1 Historique de la Banque National d'Algérie (BNA)

Première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture.

« La Banque Nationale d'Algérie est la première banque commerciale nationale, créée le 13 juin 1966, elle exerce toutes les activités d'une banque universelle. En mois d'octobre 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens».

La loi n° 88-01, du 12 janvier 1988, portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec, notamment :

- La restructuration de la BNA, en Mars 1982, a donnée naissance à une nouvelle banque, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.
- Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non-centralisation de distribution des ressources par le trésor.
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques.
- La non-automaticité des financements.

La loi n° 90-10, du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays, elle a mis en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle, principalement, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du conseil de la monnaie et du crédit le 05 septembre 1995.

Au mois de juin 2009, le capital de la BNA est passé de 14,6 milliards de Dinars Algériens à 41,6 milliards de Dinars Algériens.

Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 42,6 milliards de Dinars Algériens à 150 milliards de Dinars Algériens.

Lancement de financement en 2020.

**1.2 BNA en chiffre**

- 223 Agences réparties sur tout le territoire national.
- 21 Directions de Réseau d'Exploitations.
- 151 Distributeurs Automatiques de Billets (DAB).
- 100 Guichets Automatiques de Banque (GAB).
- Plus de 5000 Collaborateurs.
- Plusieurs centaines d'entreprises abonnées au service EDI.
- 380 000 Cartes Interbancaires.
- 2 478 493 Comptes Clientèles.
- 121 305 Clients Abonnés en E-banking.
- 8000 TPE installés.
- 64 web marchand.
- 8 Agence dédiée Finance Islamique
- 31 Agences Digitales.
- 68 Guichets Finance Islamique.
- 18,079 Abonnés Wimpay-BNA.

**1.3 Activités principales de la BNA**

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

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations empruntées pour les besoins de son activité.
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, domiciliation, mises à dispositions, lettres de crédits, accreditifs et autres opérations de banques.
- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation.
- Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération du crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'état, répartir toutes subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation.
- Acquérir en tout ou en partie, avec ou sans la garantie de bonne fin du cédant.
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.
- Recevoir en dépôt tous titres et valeurs.
- Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change.
- Billets à ordre, chèques, warrants, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres
- Remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers.
- Louer tous et compartiments de coffres.

- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux.
- Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tous emprunts publics ou autres, acquérir, améliorer ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer le service financier de tous titres.
- Traiter toutes les opérations de change, au comptant ou à terme, contractés tout emprunt, prêt, nantissements, reports de devises étrangères, le tout en conformité de la réglementation en la matière.
- Accepter ou conférer toutes hypothèques et toutes autres sûretés, souscrire tous engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions, crédits documentaires irrévocables, confirmation de crédits documentaires, garanties de bonne exécution, de bonne fin ou de remboursement ou renonciation à des recours légaux, constituer toutes cautions réelles.
- Remplir le rôle de correspondants d'autres banques.
- Assurer le service d'agence des autres institutions officielles de crédits.
- Établir ou gérer des magasins généraux.

### 1.4 Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA N°583 Tizi-Ouzou)

L'agence BNA N°583 Tizi-Ouzou sis à Tizi-Ouzou classées en fonction de son activité déployée parmi les agences de 2ème catégories est dirigée par un directeur assisté d'un directeur adjoint nommé par le président directeur général. Elle fait partie intégrante du réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local. Elle est rattachée hiérarchiquement à une direction du réseau d'exploitation et entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque selon les attributions qui lui sont conférées.

Elle est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services.

### 1.5 Les missions de la BNA

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

L'ordonnance N° 66-178 du 13 juin 1966 créant la BNA charge cette dernière des missions suivantes :

- **En tant que banque commerciale** : elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et consent des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieur
- **En tant que banque d'investissement** : elle collabore avec les autres institutions financières pour les crédits à moyen et long terme.

- **En tant que société nationale** : elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

Comme toute autre banque commerciale, La BNA a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie. C'est le rôle d'intermédiation financière.

### 1.6 Les objectifs de la Banque National d'Algérie

La Banque National d'Algérie a pour objectifs de :

- S'adapter aux règles de la comptabilité dans ses rapports avec sa clientèle commerciale qui connaît déjà de profonds changements dans ses structures et son organisation ;
- Améliorer sa rentabilité via un accroissement des ressources, contreparties des crédits et pour la promotion des services qui directement ou indirectement peuvent encore augmenter d'avantage cette rentabilité ;
- La préservation de ses propres équilibres ;
- Respecter les règles de gestion providentielle afin de créer de la monnaie, du crédit, des changes et les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale.

### 1.7 Des Organigrammes du groupe d'exploitation

- Organigramme agence principale et première catégorie (Annexe N°01)
- Organigramme agence deuxième catégorie (Annexe N°02)
- Organigramme agence troisième catégorie (Annexe N°03)

### 1.8 Les différents services au niveau de la BNA

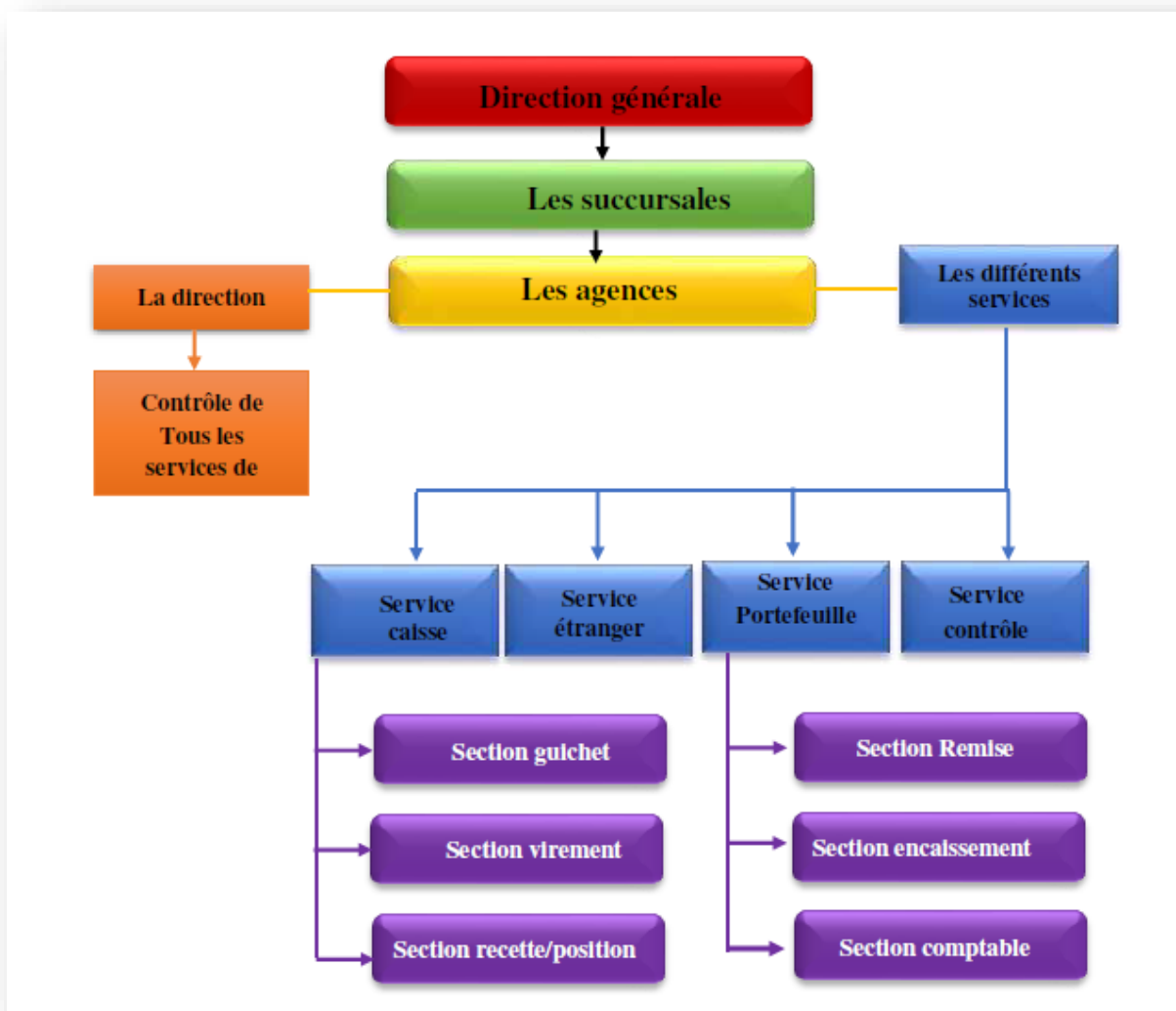
La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

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

### 1.9 Organigramme de l'agence BNA N°583

A l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir convenablement ses missions, afin de répondre au mieux à ses engagement, l'agence N°583 Tizi-Ouzou s'est dotée d'un modèle d'organisations représenté d'une manière sommaire par le diagramme ci-dessous:

Figure N°35 : Organigramme de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, janvier 2018.

- **La direction générale** : sise à Alger ;
- **Les succursales** : sises aux niveaux régionaux ;
- **Les agences** : sises aux niveaux des localités.

### 1.10 Organisation de la BNA

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

### 1.10.1 La structure générale de la BNA

#### 1.10.1.1 La direction générale

La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

#### 1.10.1.2 La succursale

C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.

#### 1.10.1.3 L'agence

C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements.

### Section 02 : les modes d'organisations de service étranger

## 2 Présentation de service étranger

Au sein de l'agence, 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.

### 2.1 L'organisation du service étranger

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BNA N°583 Tizi-Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle,

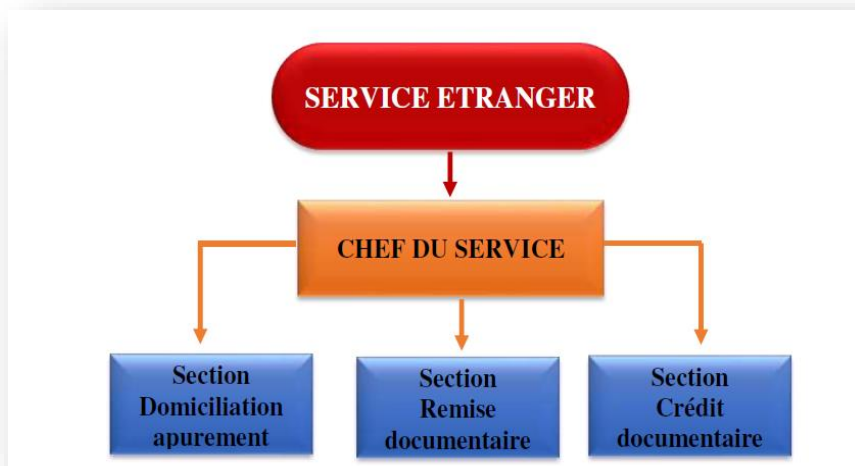
Il est composé de deux compartiments :

- **Le Front Office:** ILreprésente la division chargée des interactions directes avec les clients. Il comprend les guichets d'accueil, les services de conseil financier, les opérations de change, les prêts et les services de paiement. Le front office de la BNA s'efforce de fournir des services bancaires de qualité et de répondre aux besoins des clients, tout en respectant les réglementations et en promouvant la confiance et la satisfaction des clients.
- **Le Back Office:** IL regroupe les potentialités et humaines pour traiter en temps réel les ordres et opérations reçues du Front Office, il lui apporte l'assistance, les conseils et informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi des délais ou impliquant le recourt à d'autres structures internes ou

externes à la banque, il est composé de plusieurs services : service crédit, service portefeuille, service commerce extérieur, service comptabilité et service virement).

Dans l'agence BNA N°583, le service étranger est organisé comme le montre l'organigramme ci- après:

**Figure N°36 : Organigramme de l'organisme de service étranger dans l'agence BNA N°583 Tizi-Ouzou**



Source : Document interne de l'agence BNA N°583 Tizi-Ouzou, janvier 2018.

### 2.1.1 Section domiciliation-Apurement

Elle a pour tâche :

- La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation et La transmission des comptes rendus à la Banque d'Algérie.
- L'élaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

### 2.1.2 Section remises documentaire

Chargée notamment de :

- L'ouverture des remises documentaires à l'import et à l'export ;
- La vérification des remises reçues des correspondants étrangers ;
- Transmission des Remises aux clients contre règlement ou acceptation.

### 2.1.3 Section crédit documentaire

Chargée notamment de :

- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture, ou de modification des Credoc ;
- Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (Direction des opérations documentaires « D.O.D ») ;
- Contrôler les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

### 2.2 Rôle du service étranger

Le service commerce extérieur, appelé également le service étranger, est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier avec sa clientèle et /ou avec ses correspondants, essentiellement dans le cadre du commerce extérieur.

Ce service est appelé à effectuer les missions suivantes :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accreditif, ou de toute information la concernant ;
- Gérer les échéances de manière à assurer les paiements à bonne date ;
- Assurer la conservation des valeurs et documents ;
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires ;
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des comptes ;
- Domicilier toutes les opérations d'importation et d'exportation initiées par la clientèle ;
- Traiter les opérations de crédit documentaire et de la remise documentaire ;
- Effectuer les opérations de change manuel ;
- Établir des statistiques pour la hiérarchie ;
- Transmettre à la Banque d'Algérie les comptes rendus des dossiers d'importation et d'exportation ;
- Gérer des contrats et l'octroi des différentes garanties ;
- Ouvrir et gérer les comptes spéciaux.

Ces opérations doivent obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.

### 2.3 Relation hiérarchique et fonctionnelle du service étranger

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger entretient des relations étroites avec une multitude de partenaires. On distingue des relations internes et externes à l'organisme auxquelles il se rattache.

#### 2.3.1 Relations internes

##### 2.3.1.1 Relations fonctionnelles

Elles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tels que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel.

Quant au second, il lui permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

##### 2.3.1.2 Relations hiérarchiques

Le service étranger est sous la direction du chef de service qui lui-même soumet à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction des opérations avec l'étranger, marqué par l'échange fréquent d'informations et documents. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

#### 2.3.2 Relations externes

Le service étranger collabore avec d'autres institutions, à savoir les institutions suivantes :

- **La Banque d'Algérie :** Le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdits à la domiciliation, etc.) que lui communiquent les services de la Banque d'Algérie.
- **Le Ministère de Commerce :** Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.
- **Le Ministère des Finances :** Pour la mise en place de lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.
- **L'Administration des Douanes :** Pour le contrôle des flux physiques relatifs aux opérations du commerce extérieur.
- **Les Correspondants Étrangers :** Pour le traitement de la plupart des opérations.

### 2.4 Les opérations du service étranger

#### 2.4.1 Cadre réglementaire des opérations de commerce extérieur

Elles sont régies par deux réglementations :

- **Une nationale** : le contrôle des changes (Banque d'Algérie) :

L'exercice du contrôle des changes est une prérogative de la Banque d'Algérie conformément aux pouvoirs qui lui ont dévolus par le règlement N° 07/01 du 3 février 2007.

La centralisation des moyens de paiement s'est avérée nécessaire et a été déléguée à la Banque d'Algérie.

Cette forme de centralisation implique donc pour tous les demandeurs de moyens de paiement de s'adresser à cet établissement qui fait également office d'Institut unique d'émission.

Il assure donc le contrôle de commerce extérieur et l'exécution des opérations y relatives, tant en ce qui concerne les importations de biens et de services qu'en exportations du même type.

Le contrôle des changes s'étend à toutes les opérations impliquant un flux financier avec l'étranger. Selon le cas, il fait intervenir des organismes ayant reçu au préalable délégation du Ministère des Finances. Il s'agit de :

- La Direction des finances extérieures (FINEX).
- La Banque d'Algérie.
- Les Douanes Nationales.
- Les Banques primaires agréées.

- **Une universelle** : la chambre de commerce internationale (CCI) :

La CCI est l'organisation mondiale des milieux professionnels, et en particulier des entreprises importatrices, exportatrices ainsi que divers auxiliaires du commerce international : banquiers, assureurs, etc. Elle poursuit un triple objectif :

- Inciter l'expansion des relations économiques internationales.
- Défendre l'économie libérale.
- Représenter et servir les intérêts des entreprises et groupements économiques ayant des objectifs commerciaux et financiers à caractère international.

#### 2.4.2 La pré-domiciliation

La banque d'Algérie a institué par sa note numéro 17/2016/DGC du 13/03/2016 un nouveau dispositif de pré-domiciliation obligatoire à compter du 15 mars 2016. Ainsi, la domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliaire, intermédiaire agréé.

- Cette procédure de pré-domiciliation électronique se décline comme ci-après :
  - Phase « Inscription client » : elle précède celle de la pré-domiciliation. Elle consiste à identifier et détecter les clients par leurs : raison sociale, n° nif, n° compte, n° registre de commerce...

L'inscription est validée à trois niveaux est faite une fois dans la durée de vie de la relation.

- Phase « Pré-domiciliation de la demande du client » ;
- Phase « Contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé »,
- Phase « Contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire ».

Il est utile de rappeler que, les banques, intermédiaire, doivent s'assurer avant toute domiciliation :

- De la régularité de l'opération de commerce extérieur au regard de législation et de la réglementation en vigueur.
- Que l'opérateur /client possède la surface financière suffisant à travers l'étude d'un dossier dûment constitué à cet effet.
- Que les engagements financiers au titre d'une opération de commerce extérieur (remise documentaire, crédit documentaire, aval, caution, garantie de commerce extérieur doit être fondée sur la solvabilité de l'opérateur/ client).
- De l'appréciation de la solvabilité de l'opérateur/client qui doit reposer sur la structure de son patrimoine et de ses obligations ainsi que sur sa rentabilité présente et future.

Le service en ligne mise en place par la BNA est le suivant : <http://www.bna-dz.com/login.php>

✓ **NB :**

- Pour que le client puisse valider sa pré-domiciliation, il est amené à joindre une facture pro-forma et un engagement de non-revente en l'état (dans le cas échéant une attestation) scannés.
- Validation ou rejet de la demande pré-domiciliation :
  - Cas de rejet de la demande de pré-domiciliation : Lorsque la demande de pré-domiciliation est rejetée, une notification est envoyée automatiquement au client pour lui annoncer le rejet de sa demande de pré-domiciliation.
  - Cas d'acceptation de la demande de pré-domiciliation : Lorsque la demande de pré-domiciliation est acceptée et validée, une notification « avis d'acceptation » est automatiquement envoyée au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation munie des documents exigibles.

### 2.4.3 La domiciliation en Algérie

Le règlement N°07-01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, a modifié et remplacé les règlements n°91-12 relatif à la domiciliation bancaire des importations, le règlement n°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures et le règlement n°95-07 relatif au contrôle des changes. Ce règlement a pour objet de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transferts de et vers l'étranger liées à ces transactions, ainsi que les droits et les obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.

On a aussi l'instruction 20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importations.

Ainsi, toute opération d'importation ou d'exportation des biens et/ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie, à l'exception de certaines opérations limitées citées dans les règlements précédents.

La domiciliation est une immatriculation des opérations du commerce international. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international. Elle peut être relative aux importations ou aux exportations. Donc, elle est préalable à :

- Tout transfert et/ou engagement : règlement financier du dossier.
- Tout dédouanement : réalisation physique du dossier.

✓ **NB** :

L'Algérie a suspendu l'importation de 24 types de produits alimentaires ou industriels dans le cadre des mesures visant à endiguer la baisse des réserves de changes due à la chute des cours du brut. Dans une lettre datée du 9 juillet et obtenue mardi par l'AFP, l'Association des banques et des établissements financiers (ABEF) relaie une demande des autorités, "invitant" les banques "à surseoir à toute domiciliation d'importation" de 24 types de produits - seize alimentaires et huit non alimentaires.

### 2.4.4 La domiciliation d'une opération d'importation

Avant de procéder à la domiciliation : La banque vérifie que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal, ainsi qu'une surface financière (solvable). Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés et que le client ramène un avis d'acceptation (suscité).

- L'ouverture du dossier de domiciliation :

Les documents à présenter par les clients (importateurs) sont les suivants :

- Demande d'ouverture de domiciliation remplie et signée par le client.

- L'engagement de la non-revente en l'état (ou bien une quittance de la taxe pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts).
- Facture pro forma (concordance avec la demande).

✓ **NB :**

- L'engagement doit être envoyé par la banque au directeur des impôts de la wilaya de rattachement, dans un délai de 20 jours.
- Selon les délais de réalisation de l'importation, on distingue :
- La domiciliation à délai normal (D.I) : l'importation se réalise dans un délai inférieur ou égal à 6 mois, dont le numéro d'ordre est de 00001 à 79 999.
- La domiciliation à délai spécial (D.I.P) : le délai de réalisation dépasse 6 mois, et dont le numéro d'ordre est de 80 000 à 99 999.

La banque procède à :

- L'attribution du numéro de domiciliation ; la griffe de domiciliation se présente comme suit (comme stipulé dans la note N° 53 du 27 novembre 2000 de la Banque d'Algérie) :

A	B	C	D	E	F	G	H
Code wilaya (2 chiffres)	Numéro d'agrément de la banque (2 chiffres)	Code de l'agence (2 chiffres)	L'année (4chiffre)	Trimestre (1 chiffre)	Nature de l'opération (2 chiffres)	Numéro d'ordre (5 chiffres)	Code de la monnaie (3 chiffres)

- Remise à l'importateur des exemplaires des factures présentées (Les factures pro-forma, ou définitives, de même que sur le contrat de prestation) domiciliées.
- Établissement d'une fiche de contrôle pour le suivi et la gestion du dossier.

**2.4.5 Gestion et suivi du dossier**

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès du client pour des compléments d'informations. À cet effet, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement du dossier doivent être réunis au terme de cette phase.

**2.4.6 L'apurement**

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

✓ « **Pour les biens** »

- La facture définitive (réalisation de l'opération) : document commercial.

- Les documents douaniers (D10, exemplaire Banque).
- Les documents financiers (Formule 4 annotée).
- Les documents de transport.
- Copie message Swift.
- ✓ « **Pour les services** »
  - Contrat commercial.
  - Attestation de services faits.
  - Autorisations éventuellement requises.
  - Copie message Swift.
  - Formule statistique Annotée (F4).

Le contrôle prend la place de l'apurement et va s'effectuer tout au long de l'année. La période de contrôle :

- Contrats réglés au comptant : trois mois suivant le règlement financier.
- Contrats réglés par différé de paiement : 30 jours suivant le dernier règlement.

La banque accordera un délai de 30 jours, après cette échéance (un mois de grâce) donc pour le premier cas 120 jours de la date de règlement.

Au terme de la période de contrôle de l'apurement des dossiers de domiciliation, la banque domiciliaire :

- Apure le dossier s'il est régulier et conforme aux dispositions.
- Doit adresser les observations nécessaires à l'importateur pour l'amener à régulariser le dossier s'il présente des irrégularités (insuffisances ou excédents de règlement).

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

- Dossier apuré : quand il y a la réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale).
- Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.
- Dossier en excédent de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.
- Dossier non utilisé ou annulé : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

### Section 03 : traitement d'une opération d'importation par Crédit Documentaire au sein de la BNA agence N°583 Tizi-Ouzou et son analyse

Dans ce qui suit, nous allons procéder à l'étude d'un cas pratique d'une entreprise algérienne qui souhaite régler son opération d'importation par le crédit documentaire et sollicite à cet effet la BNA (banque émettrice).

Cette entreprise portera le nom de l'entreprise « EURL X » (donneur d'ordre) en raison de la confidentialité des données, ainsi, l'entreprise exportatrice portera le nom de l'entreprise « **INTERNATIONAL MASAIID GROUP ASANSOR** » (le bénéficiaire).

Le dossier que nous avons choisi consiste en une opération d'importation « des accessoires d'ascenseurs » d'un montant de 80 591 10 USD.

Avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugé nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu le rôle important qu'il leur soit attribué.

### 3 Opération d'importation par crédit documentaire

#### 3.1 Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial

Avant de procéder à l'étude de ce cas, il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial tout en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations.

Comme il est indiqué, dans le principe du crédit documentaire, ce contrat commercial comporte quatre intervenants :

##### 3.1.1 L'importateur

L'entreprise **EURL X** (entreprise algérienne privée de la conception et la réalisation d'installations des ascenseurs et monte-charges)

Elle est domiciliée à la **BNA** agence N°583, Tizi-Ouzou.

##### 3.1.2 La banque de l'importateur

La banque émettrice, Banque National d'Algérie (**agence N°583 de Tizi-Ouzou**)

##### 3.1.3 L'exportateur

L'entreprise **INTERNATIONAL MASAIID GROUP ASANSOR** vend des accessoires d'ascenseurs.

##### 3.1.4 La banque de l'exportateur

La Banque notificatrice, **Turkish Bank Istanbul**

### 3.2 Les conditions liées aux éléments du contrat commercial et les documents exigés par l'importateur

Une fois que les deux parties (importateur et exportateur) se sont mis d'accord sur les éléments du contrat commercial. L'entreprise exportatrice **INTERNATIONAL MASAID GROUP ASANSOR** établie :

La facture pro-forma à l'importateur qui contient les éléments suivants :

- **Nom et adresse de l'exportateur (bénéficiaire) :** IMG International Masaid Group Asansor Tic Ltd StiSerifall Mah Miras Sk 35A Omraniye IstanbulTurkey.
- **Nom et adresse de l'importateur :** Entreprise **EURL X**, Tizi-Ouzou, Algérie
- **Description de la marchandise :** Des accessoires d'ascenseurs pour la conception et la réalisation d'installations des ascenseurs et monte-charges
- **Montant de la facture :** 80 591 10 USD
- **Numéro de la facture et date de la facture pro forma :** facture N°81222, Date du 08-12-2022
- **Mode de paiement :** Crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue
- **Condition de transport :** Maritime
- **Prix de transport :** 3200,00 USD payé par l'exportateur
- **Assurance :** l'assurance est payée par l'entreprise EURL X (importateur)
- **Lieu d'embarquement :** Port Turquie (ISTANBUL)
- **Lieu de destination :** Port d'Alger
- **Délai de livraison :** 2 mois à compter de la date de souscription
- **L'incoterm utilisé :** CFR

### 3.3 Ouverture du crédit documentaire

#### 3.3.1 La pré-domiciliation

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliataire, intermédiaire agréé.

Le gérant d'une entreprise dénommée **EURL X**, spécialisée dans l'importation des accessoires d'ascenseurs pour la conception et la réalisation d'installations des ascenseurs et monte-charges, effectuent une pré-domiciliation sur le site WEB de l'agence BNA N°583 à savoir banque nationale d'Algérie

#### ❖ Première phase : nouvelle pré-domiciliation

- L'arrivée des données électroniques sur le site
- Validation de la pré-domiciliation sur le site, le client reçoit automatiquement un avis d'acceptation voir (Annexe N°8)

### 3.3.2 La domiciliation

❖ **Deuxième phase : domiciliation :** Inviter le client à se présenter à l'agence BNA 583 pour la domiciliation de son opération d'importation munie des documents suivants :

- Une demande d'ouverture de domiciliation dûment remplie, cachetée et signée (Annexe N°05)
- Une facture pro-forma
- Un engagement signé de ne pas revendre le produit en l'état (annexe N°04)
- Engagement du client de privilégier le pavillon national (annexe N°9)

#### 3.3.2.1 Réception de la demande d'ouverture avec la facture pro forma

Le gérant de l'entreprise **EURL X** doit remplir la demande d'engagement d'importation (voir annexe N°05) qui doit être dûment cachetée et signée par celui-ci. Elle comporte les renseignements suivants :

- **Date d'établissement de la demande :** 08-12-2022
- **Nom de l'importateur :** Entreprise EURL X
- **Nature du contrat commercial :** Facture pro forma
- **Référence et date de la facture pro forma :** Réf : 81222 Date : 08-12-2022
- **Nature des produits :** Des accessoires ascenseurs.
- **Montant en devise :** 80 591 10 USD
- **Contre-valeur en dinars :** 11 123 717. 84 DA
- **Nom de l'exportateur :** International Masaid Group Asansor
- **Origine des produits et provenance :** TURQUIE
- **Condition de paiement :** Crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue.
- **Tarif douanier :** 8431311000

#### 3.3.2.2 Vérification préalable

La BNA (banque émettrice) doit procéder avec rigueur à la vérification de la véracité de toutes les informations inscrites sur les documents, les pouvoirs de signature du signataire ainsi que :

L'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction.

- Le produit objet de l'importation n'est pas prohibé
- Le client dispose d'une capacité financière
- La transaction à domicilier entre bien dans le cadre de l'activité pour laquelle le registre de commerce lui a été délivrée.

#### 3.3.2.3 Vérification de conformité

L'agence BNA vérifie :

- L'intégralité des documents reçus.
- L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes aux crédits documentaires est respecté dans les clauses de la facture pro forma.

- La concordance des documents entre eux.
- Les clauses de la facture pro forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

### 3.3.2.4 Matérialisation de la domiciliation

Une fois la vérification est terminée, l'agence BNA procédera à la matérialisation de la domiciliation

Le banquier chargé des opérations du commerce extérieur procède à la saisie sur le système DELTA V8 de la domiciliation en remplissant tous les champs du système, à savoir : le numéro de compte de l'importateur, le nom de l'exportateur étranger, l'incoterm, le tarif douanier.

Une fois la domiciliation achevée, le système incrémente automatiquement un numéro de domiciliation sur 21 positions

Pour notre cas, le numéro ayant été attribué pour cette opération est le 15/01/05/2022/4/10/00019/USD

Il est codifié par la note N°53 du 27 novembre 2000 de la Banque d'Algérie.

Il est pris du répertoire des dossiers d'importation à délai normal inférieur à 6 mois à cet effet, qui comporte :

- **Date d'ouverture** : 08/12/2022
- **Numéro de domiciliation** : N° 15/01/05/2022/4/10/00019/USD
- **Code devise** : Dollar (USD)

Puis appose le cachet de domiciliation sur la facture pro forma présentée par l'entreprise EURL X.

Ensuite, il remet au gérant de l'entreprise EURL X un exemplaire de la facture pro forma dûment domiciliée, cette dernière servira de confirmation de prise en charge de l'opération par sa banque auprès de son fournisseur.

### 3.3.2.5 Établissement de la fiche de contrôle Model FDI

L'Agence BNA N°583 a rempli soigneusement une fiche de contrôle (voir annexe N°06) à délai normal en reprenant tous les renseignements relatifs à l'opération comme suit :

- **Numéro de l'agence BNA** : 583 Tizi-Ouzou
- **Date de domiciliation** : 25/12/2022
- **Numéro de domiciliation** : N° 15/01/05/2022/4/10/00019/USD
- **Numéro guichet** : 150105
- **Nom et adresse de l'importateur** : EURL X, Tizi-Ouzou, Algérie
- **Nom de l'exportateur** : Entreprise International Masaid Group Asansor
- **Date d contrat** : 08/12/2022
- **Pays d'origine** : TURQUIE
- **Montant prévu en devise et contre-valeur dinars** : 80 591 01 USD.

- **Taux de change (cours en vente) :** 137,4251000 DA
- **Contre-valeur en dinars :** 11 123 717 ,84 DA
- **Natures des marchandises :** Accessoires d'ascenseurs

### **3.3.3 Traitement d'un crédit documentaire**

#### **3.3.3.1 Réception de la demande d'ouverture (ET7)**

Le client importateur remplit la demande (ET7) (voir annexe N°10) comme suit :

- o **Nom du donneur d'ordre :** ENTREPRISE EURL X
- o **Nom de l'agence domiciliation :** Agence BNA 583 Tizi-Ouzou
- o **Nature LC :** irrévocable et confirmé à vue
- o **Mode de transmission :** SWIFT
- o **Montant en devise :** 80 591 01 USD
- o **Bénéficiaire du crédit :** Entreprise International Masaid Group Asansor
- o **Mode de réalisation :** à vue
- o **Banque notificatrice :** Banque confirmatrice (Banque de **ARAB Turkish Bank Istanbul TR**)
- o **Indiquer les documents exigés :**
  - Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la banque BNA Tizi-Ouzou) (Annexe N°14)
  - 05 Factures commerciales, originales, établies et signées par le fournisseur
  - Certificat de conformité
  - Certificat d'origine visé par la chambre de commerce
  - Liste de colisage
  - Note de poids
- o **Renseignement concernant la marchandise (Annexe N°15)**
  - **Date de validité du crédit :** 20/03/2023
  - **Expédition partielle :** Interdite
  - **Port d'embarquement :** Port Turquie (Istanbul)
  - **Transbordements :** Interdits
  - **Port Destination :** Port d'Algérie, Algérie.

#### **3.3.3.2 Etablissement de la chemise « ET7 » (Voir annexe N°10)**

L'agence BNA attribue un numéro d'ordre chronologique récupère de registre des ouvertures de crédit documentaire, la chemise qui servira à abriter tous les documents relatifs à l'opération et comporte les renseignements suivants :

- **Référence du crédit**
- **Date d'ouverture du crédit :** 25/12/2022
- **Nature du crédit :** irrévocable et confirme à vue
- **Nom du client et son numéro de compte :** Entreprise **EURL X**
- **Nom du bénéficiaire :** IMG ASANSOR

- **Désignation de la marchandise** : Accessoires ascenseurs
- **Montant** : 80 591, 10 USD
- **Validité du crédit documentaire** : 20/03/2023
- **Expédition partielle** : Interdits
- **Transbordements** : Interdits
- **Etablissement des formules 4 en 4 exemplaires** : (voir annexe N°11)
- **Rédige la lettre de crédit**

### **3.3.3.3 Réception du dossier transmis par l'agence au niveau de la direction**

Le banquier procède à l'envoi du dossier à la Direction des Opérations Documentaires DOD qui est centralisée à Alger, par voie électronique, pour l'ouverture de la lettre de crédit auprès de la banque du fournisseur ARAB TURKISH BANK ISTANBUL par message SWIFT.

- o **Le dossier est constitué de ce qui suit**
  - La lettre de crédit
  - Les formules 4 en 4 exemplaires (Annexe N°11)
  - Demande d'ouverture crédit documentaire du client
  - Copie de la facture pro forma domiciliée dûment domiciliée

### **3.3.3.4 Ouverture du crédit documentaire auprès de la banque notificatrice**

À réception de la lettre de crédit de la banque émettrice BNA TO, la banque ARAB TURKISH BANK procède à la notification auprès du fournisseur, ce dernier procède à l'expédition des marchandises en date du 14/02/2023, et remet tous les documents exigés à sa banque dans un délai de 21 jours date du BL pour vérification afin de les acheminer vers l'importateur.

La banque notificatrice après vérification des documents et aucune réserve n'a été relevé à juger les documents conformes, procède à la confirmation qui consiste à régler le montant de la facture pour le fournisseur.

### **3.3.3.5 La réalisation du crédit documentaire auprès de la banque émettrice**

Une fois que la banque émettrice a reçu les documents, procède à leurs vérifications, la vérification une fois qu'elle les a jugés conforme effectue les étapes :

- La domiciliation et la signature de la facture définitive
  - Endosser le connaissance maritime original au nom de l'importateur pour transmettre la propriété de la marchandise à son profit et remettre une copie originale de chaque document
  - Pour accomplir les formalités douanières.
  - S'assurer que le blocage de provision reste suffisant pour effectuer le paiement (03 mois plus tard) et qui s'effectue en deux cas :
1. Si le montant bloqué > montant payer => gain de change que l'on restituera au client.

2. Si le montant bloqué < montant payer perte de change a la charge du client, il est tenu de compléter la somme manquante.

- **Le coût du crédit documentaire**
- **Les frais engendrait** dans le cadre de lettres de crédit en Algérie seront supportés par l'acheteur (entreprise **EURL X**) comme suit :
- **Les frais de domiciliation** :(frais fixe 3 000 DA)

Avant la fin de la journée, le sous-directeur et le Directeur procèdent à la validation de la domiciliation et du dossier Credoc. Suite à quoi, le système prélève.

Le système prélève automatiquement les frais de la domiciliation comme suit :

- Débit compte courant avec un montant de 3000 DA.
- Crédit compte produit : d'un montant fixe de 570 DA.
- Crédit compte TVA collectée : 3570 DA.

Après l'ouverture définitive au niveau de la DOD, le système envoie un message Swift d'ouverture à la banque notificatrice et débite le compte du client des frais comme suit :

La parité de change le jour de l'ouverture définitive de cette lettre de crédit au niveau de la DOD était  $USD/DZD = 137,42$

➤ **La constitution de la Provision :(Sachant que ce dossier est margé à 100%)**

- ✓ Crédit compte PREG avec un montant de :  $137,42 * 80.591,10 = 11\ 074\ 828,96$  DA
- ✓ Débit compte courant avec le même montant : 11 074828,96 DA

➤ **Prélèvement des commissions**

- ✓ Crédit compte produit avec le montant des commissions fixes :  $3000 + 3000 = 6000$
- ✓ Crédit compte produit du montant de la commission d'engagement :  $80.591,10 * 2,5/1000 = 523,84$  USD =  $523,84 * 137,42 = 71\ 986,09$  DA
- ✓ Crédit compte TVA collectée :  $(6000 + 71\ 986,09) * 19\% = 14\ 817,35$  DA
- ✓ Débit compte courant du montant de :  $(6000 + 71\ 986,09 + 14\ 817,35) = 92\ 803,44$  DA

➤ **La réalisation physique**

Après deux mois de la datée domiciliation, la première semaine du mois de septembre, les documents sont parvenus par deux plis DHL à la DOD, l'un à l'attention du donneur d'ordre, l'autre à l'attention de la Banque Nationale.

La D.O.D fait la toilette des documents, elle confronte les documents aux instructions du donneur d'ordre.

Cette dernière, après vérification, relève un certain nombre de réserves, elle les mentionne sur le document **ET11** (Annexe N°13) et envoie le jeu de documents à l'adresse de l'agence 583.

Celui-ci se présente à l'agence pour prendre possession des documents contre-remise d'une levée de réserves dûment signée et cachetée.

✓ **N.B :**

Le donneur d'ordre a la latitude de lever les réserves retenues par la D.O.D ou de ne pas le faire

Le préposé aux opérations du commerce extérieur établi sa propre levée de réserves et l'envoie à l'attention de la D.O.D.

➤ **Le Prélèvement de la devise sur le marché de change**

Quelques jours avant la date d'échéance de la lettre de crédit, la DMFE se présente à la Banque D'Algérie pour acheter sur le marché de change les 80.591,10 USD contre du Dinar Algérien pour pouvoir procéder au règlement financier de la L/C

La Banque d'Algérie remet à la D.M.F.E une formule 04 annotée par ses soins sur laquelle est mentionnée la date de prélèvement de la devise sur le marché, c'est cette dernière qui déclenche la procédure d'apurement du dossier de domiciliation que nous verrons un peu plus bas.

La D.M.F.E l'envoie à son tour à l'agence 583.

✓ Pour le cas qui nous concerne, la date de prélèvement mentionnée sur la formule F04 est le 08/03/2023

➤ **Le règlement de la L/C :** en date du 08/04/2023, après le paiement de banque confirmatrice par la D.M.F.E, cette dernière répercute l'opération sur le compte courant de sa relation X.

➤ **L'apurement du Dossier**

Comme cette lettre de crédit est réglée A VUE, Le banquier est tenu par la réglementation des changes en vigueur d'apurer le dossier et de le déclarer à la Banque d'Algérie après trois mois de la date de prélèvement de la devise sur le marché de changes « la date inscrite sur la formule 04 annotée par la Banque d'Algérie).

Pour pouvoir apurer un dossier, l'agence bancaire doit avoir en sa possession les documents suivants :

- Une demande d'ouverture de domiciliation dûment remplie, cachetée et signée
- Une demande d'ouverture d'une lettre de crédit irrévocable et confirmée à vue
- Une facture pro-forma (le montant de cette dernière est de 29 395 Euros)
- Un engagement de domiciliation bancaire.
- Une facture définitive.
- Un document douanier D10 « Exemple banque » ;

- Une formule 04 annotée par la Banque d'Algérie.
- Le Swift de règlement

En l'absence du document douanier D10 « exemplaire banque » le banquier est tenu d'adresser à l'attention des services de douanes concernés une lettre de réclamation D10 comportant les caractéristiques nécessaires pour pouvoir l'identifier et rajoute un mois supplémentaire avant d'apurer le dossier :

Un dossier de domiciliation peut être déclaré soit :

- **Apuré** : Si le montant de la facture définitive, celui du D10 et celui de la formule 04 sont identiques.
- **Non apuré** : Si le montant de la facture définitive, celui du D10 et celui de la formule 04 sont différents.

Pour le cas objet de notre étude : le dossier est complet : facture définitive d'un montant de 29.395,00 euros, Formule 04 et D10 du même montant.

Le banquier l'insère dans les déclarations du mois d'avril 2023 « Annexe II : Dossiers déclarés apurés ».

Après l'avoir apuré, l'agence bancaire est tenue par la loi de conserver le dossier pendant une période de cinq ans dans ses archives et le présenter pour toute éventuelle inspection.

La réglementation en vigueur prévoit que les opérations réglées par crédit documentaire doivent faire l'objet de déclaration d'apurement dans un délai de 3 mois à partir de la date de règlement à la banque d'Algérie :

**Valeur commercial = valeur financière= valeur douanière**

L'étude de notre cas pratique, englobant la technique de paiement internationale utilisée en Algérie, nous a permis de déduire les raisons pour lesquelles les deux parties ont opté pour l'utilisation de cette technique bancaire. Ainsi, de voir et comprendre le déroulement de cette opération au niveau des Banques Algériennes.

### ➤ **L'analyse du cas pratique étudié**

L'objet du contrat conclu entre la société **EURL X** et la société **IMG ASANSOR**, était l'importation des accessoires d'ascenseurs.

#### **1. Le contrat commercial**

« Le contrat fait la loi des parties »

Vu l'importance du contrat commercial dans les opérations de commerce international, ce dernier nécessite une bonne négociation par les deux parties, afin d'éviter tout litige et d'assurer un bon déroulement de la transaction.

Dans ce cas, on constate que le contrat commercial a été bien rédigé parce qu'il a prévu les plus importantes clauses visant à préserver les intérêts et les droits des deux parties contractantes.

### 2. Le crédit documentaire

Grâce à la sécurité que procure le crédit documentaire pour les deux parties, (80 591.10 USD) ont été réglés par un crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue.

Par le choix du crédit documentaire irrévocable est confirmé, le fournisseur IMG ASANSOR était sûr d'être payé parce qu'il bénéficiait d'un double engagement (l'engagement de la BNA et celui de EURL X).

En contrepartie, le client EURL X a exigé des documents lui assurant la conformité de la fourniture importée (certificat d'origine signé par la chambre de commerce et de l'industrie au siège du fournisseur, certificat de conformité établi par le fournisseur, liste de colisage comprenant le nombre de conteneurs en précisant la nature de la fourniture par conteneur).

Malgré son haut niveau de sécurité, il présente plusieurs inconvénients :

- La lenteur et la lourdeur des procédures.
- La cherté des frais et commissions bancaires.
- **Les problèmes rencontrés au niveau de la BNA**

Notre passage au niveau de la BNA nous a aidés à soulever les principaux problèmes qui peuvent entraver la bonne marche des opérations de commerce extérieur :

La non-maîtrise des notions fondamentales du commerce extérieur par les opérateurs économiques algériens, ce qui engendre :

- Des différends entre les différentes parties intervenantes dans une opération.
- Une mauvaise négociation du contrat commercial qui joue un rôle important dans le dénouement des opérations de commerce international.
- Les opérateurs algériens se trouvent toujours dans une position de faiblesse, c'est-à-dire que ce sont les opérateurs étrangers qui dominent lors des négociations.

Le manque de communication entre le banquier et son client.

La lenteur et la lourdeur des opérations dues à :

- La centralisation des opérations de commerce extérieur.
- La lenteur de la communication entre les agences et la structure centrale à cause du volume de travail et du nombre important des dossiers.
- L'utilisation d'un système obsolète.
- La lourdeur des démarches administratives (trop de documents).

La non-diversification des opérations traitées au niveau des banques algériennes (ex : elles ne traitent pas les crédits documentaires spéciaux).

Le règlement financier des fournisseurs étrangers prend beaucoup de temps, en raison de l'intervention de plusieurs structures pour le réaliser (les agences, la DMFE, la DMF, la BA).

Ce qui reflète une mauvaise image des banques algériennes à l'étranger et crée des litiges entre les deux parties.

Dans le cadre des crédits documentaires, parmi les responsabilités de la banque : la vérification de la conformité apparente des documents. Ces derniers peuvent revêtir plusieurs formes et ils peuvent être rédigés en plusieurs langues (selon le pays du fournisseur). Cela peut induire en erreur les personnes chargées de cette vérification.

- **Les recommandations**

- Pour éviter tous les problèmes cités ci-dessus et assurer un bon déroulement des transactions internationales, on propose les solutions suivantes.
- Recruter au niveau des entreprises algériennes des personnes compétentes, formées qui maîtrisent les opérations de commerce extérieur.
- Mettre en place au niveau des agences des conseillers pour accompagner et guider les clients et améliorer les relations entre eux.
- Procéder à la décentralisation des opérations bancaires internationales, en permettant aux agences d'avoir un contact direct avec les correspondants étrangers, et d'acheter les devises sans passer par les structures centrales (BA, DMFE) et s'en mettant en place une organisation qui permettra une meilleure répartition du personnel.
- Procéder à la formation intensive du personnel pour une meilleure maîtrise des opérations.
- Mettre en place un système d'information plus performant et plus sécurisé et qui permettra un classement des dossiers sur système, une vérification et un contrôle des documents, détection des cas frauduleux.

Nous avons essayé dans ce travail de :

- Donner un aperçu sur le traitement ou la pratique des principales techniques de paiement à l'international (**CREDO**).
- Soulever les insuffisances au niveau des banques algériennes en matière de traitement des opérations avec l'étranger.
- Proposer des recommandations

Nous constatons que :

- Le secret du bon déroulement d'une transaction à l'international est la bonne négociation du contrat commercial.
- Le choix du moyen de paiement ne dépend pas de l'acheteur, mais du vendeur.
- Le facteur essentiel pour choisir la technique de règlement est le niveau de confiance. Cependant, il faut prendre en considération d'autres critères, notamment : le montant de la transaction, la simplicité d'utilisation, la rapidité d'exécution, le coût bancaire, la nature de l'opération.

- L'importateur a intérêt à exiger des garanties pour être sûr que l'exportateur exécutera parfaitement ses obligations.

### Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique, dont nous avons étudié un dossier de paiement d'une opération d'importation par un crédit documentaire au niveau du BNA agence N°583 Tizi-Ouzou et nous avons constaté que cette technique est plus souple et plus rapide et moins coûteuse par rapport aux autres techniques de paiements.

La CREDOC est une pratique bien établie comme la démontrée l'étude de notre cas pratique, elle est facile à réaliser et plus avantageux pour l'importateur. Les banques interviennent en tant que mandataires de leurs clients, elles s'engagent à exécuter leurs instructions, sans apporter de garantie de paiement.

Malgré les aspects positifs du crédit documentaire, il existe certaines situations au entre les parties contractantes la confiance n'est pas entièrement on établit. Au regard des incertitudes doutes qui présent seulement sur la transaction commerciale et financière. Le crédit documentaire en tant que technique de paiement dans les opérations de commerce international expose l'exportateur et l'importateur à des risques majeurs.

# **Conclusion Générale**

Le commerce international n'a cessé de se développer depuis la fin de la seconde guerre mondiale, et sa forme a évolué, les nouvelles technologies contribuant au rapprochement virtuel des acheteurs et des vendeurs. Il ne demeure pas moins que leurs préoccupations en matière de protection n'ont pas changé.

Devant la multitude de créations de sociétés dans le monde, il est de plus en plus difficile d'apprécier, dans le cadre des échanges internationaux, la qualité morale et professionnelle de son partenaire. Ainsi que, l'éloignement empêche de se renseigner avec exactitude sur l'honorabilité et la solvabilité de l'un ou l'autre des parties. D'où le recours aux banques qui jouent un rôle de premier plan dans les opérations de commerce extérieur, par la mise en place des instruments de paiement, de garantie, offrant le maximum de sécurité aux vendeurs et acheteurs, lesquels dans la majorité des transactions se connaissent peu ou pas du tout.

Mais, pour une transaction effectuée entre les cocontractants de différents pays, c'est « le contrat qui fait la loi des parties ». Il ne serait donc pas exagéré de dire que l'étape la plus importante en matière de transactions internationales et la plus difficile à franchir est celle de la négociation. Parce qu'il est très important de conclure un contrat précis et aussi complet que possible, afin que chaque partie connaisse exactement ses droits et obligations.

Une bonne négociation du contrat commercial permet d'éviter tous litiges futurs, mais cela demande beaucoup de professionnalisme et une bonne maîtrise des notions fondamentales du commerce extérieur.

En effet, lors de la négociation du contrat, chacun des contractants cherche à se sécuriser et à se protéger de la défaillance de son partenaire. C'est pour ce besoin de sécurité que le crédit documentaire est né.

La présente étude a tenté d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier le rôle joué par la banque Nationale d'Algérie dans le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie. Nous avons axé notre réponse sur la problématique posée et sur les points suivants : les différents moyens de financement qui conviennent dans les opérations du commerce extérieur et la procédure de réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire.

Nous avons traité en premier lieu l'aspect théorique, où nous avons évoqué la naissance du commerce extérieur et les différentes théories qui expliquent, les incoterms, les différents modes de paiements ainsi que les différentes techniques de financement à l'international, où l'on trouve, le transfert libre, la remise documentaire ainsi que le crédit documentaire.

Nous avons essayé de voir comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce international par leurs techniques de financement et modalité de paiement, pour pallier les différents obstacles que rencontre la clientèle. Les techniques utilisées sont celles édictées en général par la CCI, des techniques de financement à moyen et long terme sont appliquées pour assurer les opérations commerciales extérieures.

Suite à notre stage effectué au sein de l'agence de BNA de Tizi-Ouzou, on a constaté que vu le volume des importations, le crédit documentaire est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécurisé. Ajoutée à cela, une étude sur le terrain a été menée par un questionnaire auprès des responsables de l'agence, ce qui nous a permis de décrire d'une façon concrète du rôle important de la banque BNA dans le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie, et l'importance du crédit documentaire qui reste aujourd'hui le plus recommandé pour les règlements internationaux, ce que signifie la confirmation de la première hypothèse.

Actuellement et avec l'internationalisation bancaire, l'ouverture à l'économie de marché et l'installation financières étrangères, un autre contexte va se manifester, le système bancaire Algérien doit être concurrentiel et les banques Algériennes devront, pour garder leur part de marché, être plus efficaces et plus compétitives. Elles devront également faire évoluer leurs techniques et procédures et proposer toute une gamme de produits nouveaux. Tout cela ne sera possible que grâce à un développement de leur réseau, une réorganisation de leurs structures, une modernisation de leurs procédures, une meilleure qualification de leur personnel, un comportement plus professionnel, sans oublier bien entendu la qualité de service et l'amélioration de l'accueil de la clientèle. Ainsi, la nécessité d'une approche basée sur le marché peut servir de base à une politique de financement sécurisé et performant des opérations du commerce extérieur tout en prenant en charge le contrôle des changes pour une finalité de répression des infractions des changes.

Certes, la mise en place de cette technique et l'existence de tous les éléments assurant le bon déroulement de la transaction internationale, permettent de circonscrire la méfiance et d'éloigner le risque, cependant ils ne peuvent pas l'annuler totalement.

Pour conclure, nous nous posons la question suivante : y aura-t-il à l'avenir un instrument offrant une sécurité totale aux opérateurs du commerce extérieur ?

Avec le développement technologique, tout est possible !

# **Bibliographie**

### Les ouvrages

1. AMMOUR B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997.
2. BENHALIMA, (Ammar), pratique des techniques bancaires, édition Dahlab, 1997.
3. BOURNARD(R) « le commerce international », édition Nathan, paris, 1993.
4. Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, éditions EMS, Paris, 2002.
5. Didier-pierre MONOD « Movenes et techniques de paiement internationaux » Édition ESKA 2007.
6. G. LEGRAND et H. MARTINI, « Commerce international » édition DUNOD, paris, 2008.
7. Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, commerce international, Edition DUNOD, 3<sup>ème</sup>Edition, Paris, 2010.
8. GHISLANE.L ET HURBERT.M, commerce international, 2<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris, 2008.
9. Groupe de Boeck s.a, Edition de Boeck université, 2010.
10. Guide du commerce extérieur. Édition Attliarlwafa Bank. 2010.
11. GuvCAUDAMINE. Jean MON TIER. Banque et marches financiers. editionsEconomica.Pans
12. J. Paveau et F. Duphil, « Pratique du commerce international », 24e édition, FOUCHER, 2013.
13. J.-L. Amelon et J.-M. Cardebat, « les nouveaux déficit de l'internationalisation », édition DeBoeck, Paris, 2010.
14. LAMARQUE Eric, « Management de la banque », 3<sup>ème</sup> Edition, Paris, France, 2011.
15. LEGA Y (D), « Commerce international », édition Nathan, paris, 2011.
16. LEGRAND (G) et MARTINI (H), « Commerce international », Dunod, Paris, 2010, 3<sup>ème</sup>édition.
17. LEGRAND (G) et MARTINI (H), 3<sup>ème</sup> Édition.
18. Luc Bernet (ROLLAND) : principe de techniques bancaires, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.
19. MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition. Paris. 2007.
20. MIHAEL(A), STANESCU (D) et INARD PATURE (S) « Commerce international », STUDYRAMA, Paris, 2013,
21. Olivier TORRES : PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998.
22. P. GARSUAULT et S. PRIAMI, « les opérations bancaires à l'international », Edition CFBP, Paris, 2001.
23. PAVEAU. F. DUPHIL. J. P. LEMAIRE, « Exporter », Edition Foucher, 22<sup>ème</sup> Edition, Vanves, 2010.
24. Philippe NARASSIGUIN « monnaie, banques et banque centrales dans la zone EURO » edde boeck, 1<sup>ere</sup>ed mars 2004.
25. ROUYER-ACHOINEL, (Gérard) : la banque et l'entreprise, la revue banque éditionéditeur, 1996.

26. SYLVIE DE COUSSERGUE, « Gestion de la banque », 3<sup>ème</sup> éd, DUNOD, Paris. (2006).

### Les mémoires

1. AMOUR Ounissa, (2014), Financement des investissements, université Abderrahmane mira, Bejaia.
2. BEA Manil Maouche, Takfarines Bourahla, Les moyens de paiement et de Financement du Commerce International, Université Mouloud Mammeri. 2021.
3. BELKHIR Fouzi, les chèques et virements bancaires et leur utilisation comme moyen de paiement, universités oran.2003.
4. BEN BOUBAKER Safa, l'évolution du modèle bancaire à l'ère du digital, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, promotion banque-Décembre 2020.
5. CHERIGUI Chahrazed, le financement du commerce extérieur par les banque algériennes, faculté de droit de l'université d'Oran, pour l'obtention de magister en droit bancaire et financier, 2013/2014.
6. HASSINE-S, Financement du commerce international par les techniques documentaires, en vue d'obtention du Magister, université du Tunis, 2015.
7. KAIS Khadidja et LAHDIR Louiza, Financement du commerce international : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire et leur contribution au financement des importations, en vue d'obtention du Master en Sciences Commerciales, 2015/2016.
8. MAUCHE Manil, BOURAHLA Takfarines, les moyens de paiement et de financement du commerce international, en vue de l'obtention du master en sciences commerciales, université MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2019/2020.
9. RAMDANE Massinissa SOFI Yacine, cycle Les techniques et les moyens de paiement dans le financement du commerce international, université Tizi-Ouzou, 2016/2017.
10. SBARGOUD Khelidja, TELLACHE Sara, Les opérations bancaires dans le commerce extérieur, en vue de l'obtention du diplôme de master en science économiques, université Mouloud MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2017/2018.

### Article et revue

1. Article 9, des règles et usance uniformes (RUU500) de la chambre de commerce international.
2. Article8, des règles et usance uniformes (RUU500) de la chambre de commerce international.
3. Articles de S Eveillé, JP Villetelle, M Lescure - Entreprises et histoire, 2014 - cairn. info Patrick Navatte Patrick Navatte\* & Marc Gaugain& Marc Gaugain Maître de Conférences enFinance à l'IGR/IAE de Rennes, membre de l'AFTE.
4. BOUMEDIENE Nadia, RENAUD Garcia-Bardidia ,2021. La révolution et le développement des banques en ligne. L'impact du digital sur la clientèle des services bancaire, volume 11/01A (2021), p817-p823
5. EVINKA Garcia, 2021. La montée du digital, une nécessité pour le secteur bancaire

6. Hannani, M. (1985). Les garanties contractuelles dans les transactions internationales comportant la fourniture de biens ou de services. *Les Cahiers de droit*, 26(3), 646–658. <https://doi.org/10.7202/042684ar>.
7. Jean-Michel Sahut, (2011), Jean-Sébastien Lantz. Quel Business modèle et performance pour les banques par internet ?
8. Manuel de la Banque d'Algérie, évolution économique et monétaire en Algérie, rapports annuels, 2003,2004 et 2015
9. Nathalie Dagorn, Guillaume Biot-Paquerot, Aurélien Didie rjean *Revue française de gestion*, 87-101, 2013.
10. RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI. Brochure n° 522 Paris réservée 95.

### Bibliographie Électronique

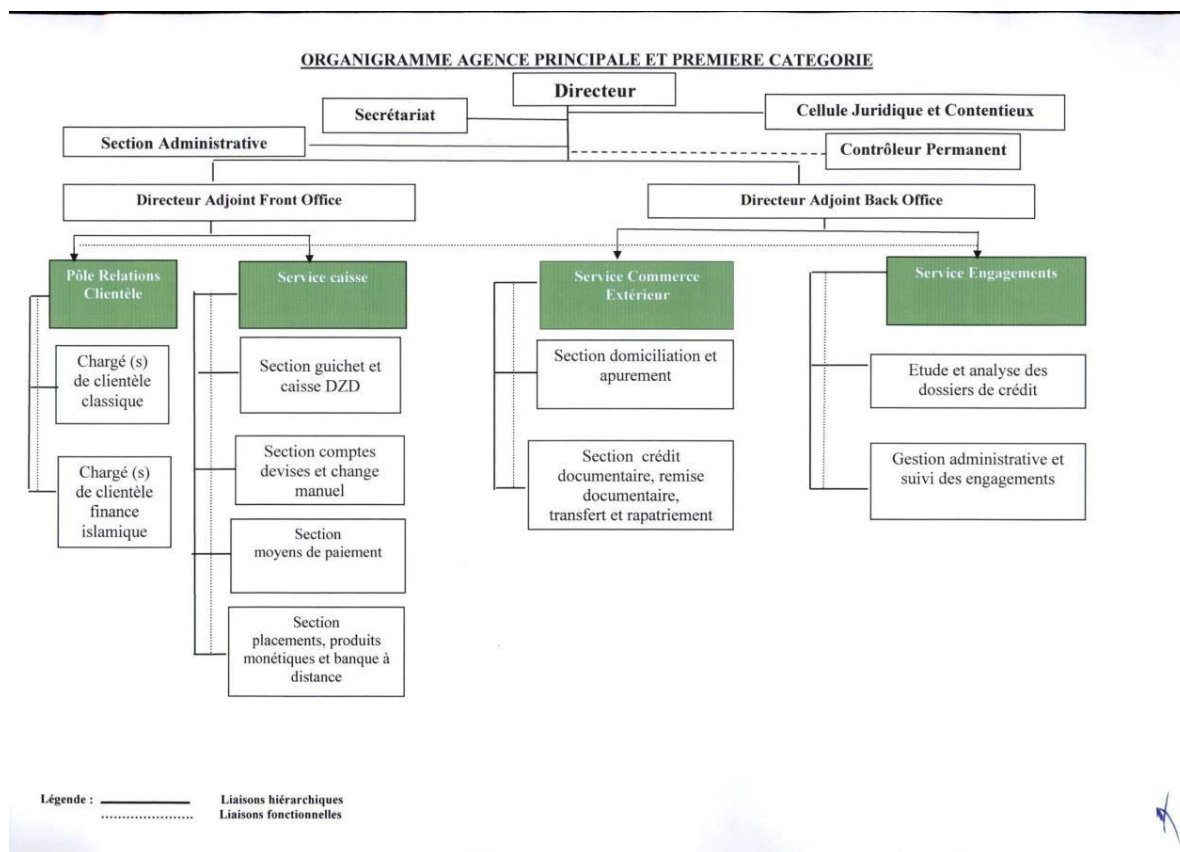
1. banque-définition-traduction-et-synonymes/
2. <http://corporate.europages.fr/pdf-export/21-Financement-a-court-terme.pdf>
3. <https://bridgeapi.io/blog-posts/quest-ce-qu-une-api-open-banking/>
4. <https://fiche-pratiques.chefdentreprise.com/thematique/creation-entreprise-reprise-1049/fichepratqie/En-quoi-consiste-l-environnement-econoique-354316.htm>
5. <https://international.groupecreditagricole.com/fr/solutions/solution/281,mobilisation-decreances-nees-a-l-etranger-mcn>
6. <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>
7. <https://www.capital.fr/crypto/blockchain>
8. <https://www.cnil.fr/fr/definition/interface-de-programmation-dapplication-api>
9. <https://www.cours-gratuit.com/cours-commerce-international/cours-sur-les-techniques-de-financement-du-commerce-international>.
10. <https://www.digitall-conseil.fr/transformation-digitale-banques/>
11. <https://www.fellahtrade.com/fr/export/methodes/forfaitingforfaiting>
12. <https://www.freelance.com/blog/metiers/digitalisation-banques-assurances/>
13. <https://www.futura-sciences.com/>
14. <https://www.futura-sciences.com/tech/definitions/internet-chatbot-15778/>
15. <https://www.journaldunet.com/solutions/dsi/1493139-intelligence-artificielle/>
16. <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1198859->
17. <https://www.lcl.fr/mag/tendances/big-data-definition-enjeux-et-applications>
18. <https://www.mbdconsulting.ch/publications/montee-du-digital-necessaire-secteur-bancaire>
19. <https://www.taftaf.net/blog/technique-de-financement-court-terme/>

# **Annexes**

### Liste des Annexes

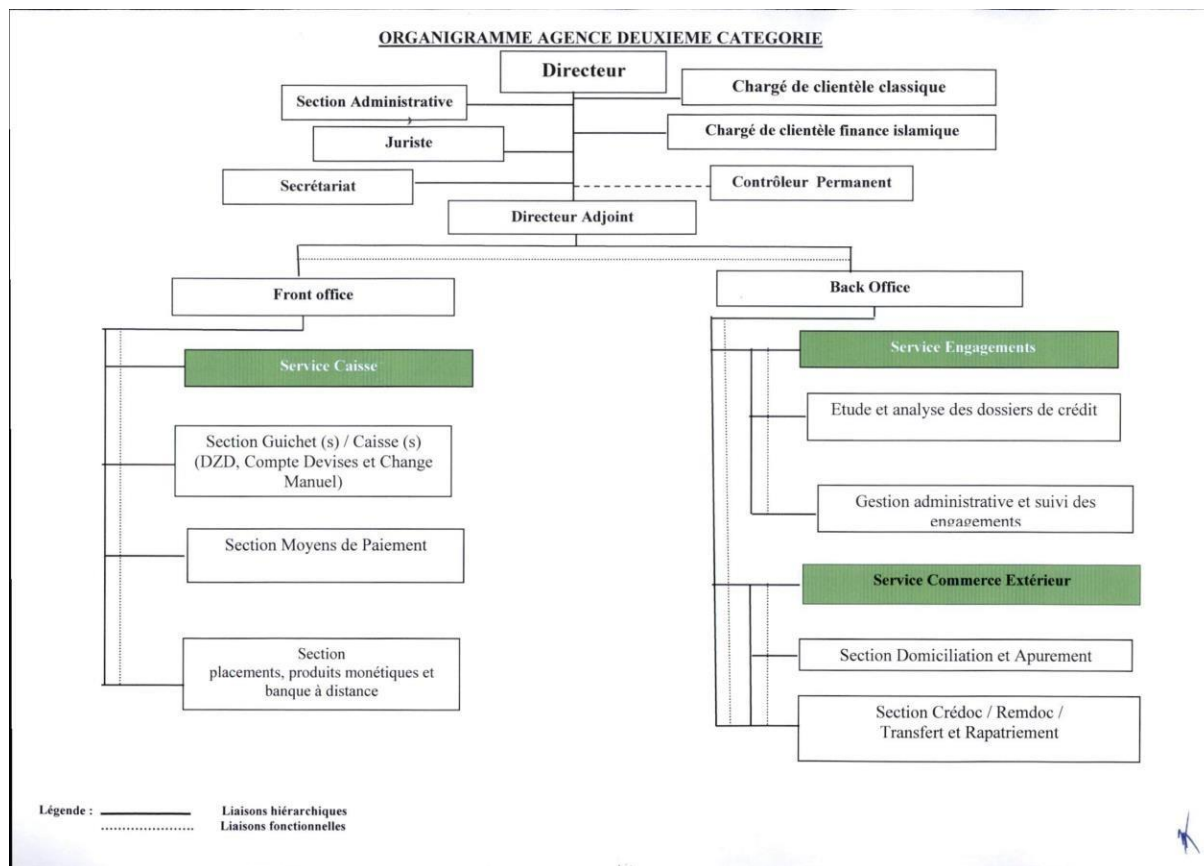
Annexe N° 01 : Organigramme agence principale et première catégorie .....	11
Annexe N° 02 : Organigramme agence deuxième catégorie.....	12
Annexe N° 03 : Organigramme agence troisième catégorie .....	13
Annexe N° 04 : Engagement .....	14
Annexe N° 05 : Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import.....	15
Annexe N° 06 : Fiche de contrôle .....	17
Annexe N° 07 : Demande d'ouverture de crédit documentaire à l'import.....	18
Annexe N° 08 : Avis d'acceptation.....	25
Annexe N° 09 : Engagement du client de privilégier le pavillon national.....	28
Annexe N° 10 : Chemise « crédit documentaire » ET 7 .....	29
Annexe N° 11 : Formule statistique « F 04 » .....	30
Annexe N° 12 : La DOD101 .....	31
Annexe N° 13 : ET11 .....	32
Annexe N° 14 : Le connaissance .....	33
Annexe N° 15 : Conditions concernant la marchandise.....	35
Annexe N° 16 : Le calcul des frais et commissions .....	37

## Annexe N° 01 : Organigramme agence principale et première catégorie



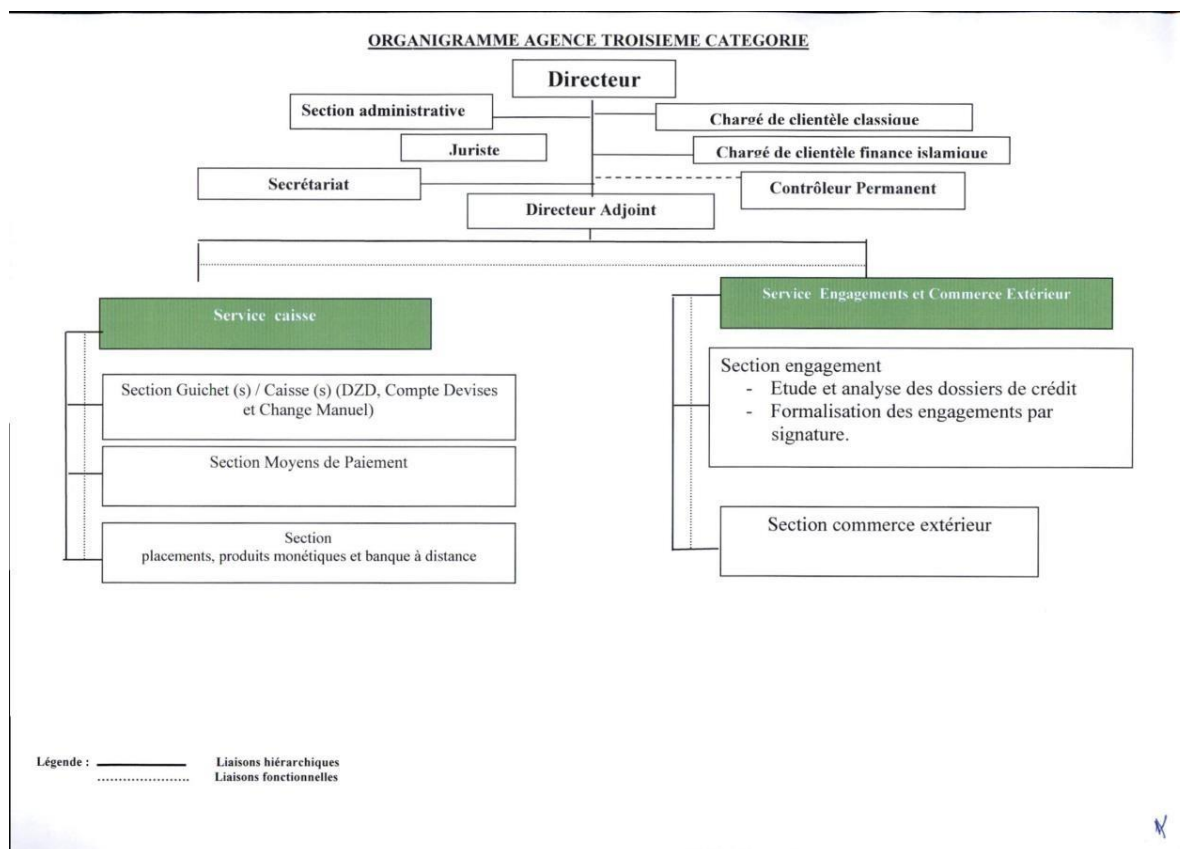
Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, janvier 2018.

## Annexe N° 02 : Organigramme agence deuxième catégorie



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, janvier 2018.

## Annexe N° 03 : Organigramme agence troisième catégorie



Source : Document interne de l'agence BNA N° 583 Tizi-Ouzou, janvier 2018.

## Annexe N° 04 : Engagement

ANNEXE à la note n° 3627.111.09 du 19/11/2017.

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur/Madame .....  
 représentant légal de la société ..... ayant pour :

- Raison Sociale : .....
- Activité : .....
- Adresse : .....
- Numéro d'Identification Fiscale : .....
- Compte Bancaire n° .....
- Qualité du signataire : .....
- Numéro du contrat ou de la facture : .....

1) M'engage au nom de la société à destiner, exclusivement, aux besoins de  
 production nationale, la marchandise : .....<sup>(01)</sup>  
 ayant pour tarif douanier : .....<sup>(02)</sup> comme intrant à la  
 production de .....<sup>(03)</sup>

2) Et certifie sur l'honneur que cette marchandise est exclue du champ d'application  
 de l'instruction de la Banque d'Algérie n°05-2017 du 22/10/2017, conformément au  
 point 2 de la lettre de la Banque d'Algérie n° 549/2017 du 26/10/2017.

Fait à ....., le .....

Cachet et signature.

**NB :** <sup>(01)</sup> : indiquer la nature exacte de la marchandise objet de l'opération d'importation.

<sup>(02)</sup> : indiquer le tarif douanier complet.

<sup>(03)</sup> : préciser la nature du produit final qui sera obtenu après transformation.

## Annexe N° 05 : Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Date :

31/12/2019

البنك الوطني الجزائري

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

AGENCE BNA NOUVELLE VILLE

INDICE « 583 »

Adresse : Carrefour 20 Avril, Immeuble Kessi Nouvelle Ville Tizi-Ouzou

## DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale :

Adresse complète /

Numéro d'identification fiscal(NIF) :

Numéro du Registre de Commerce :

Date de validité :

Numéro de compte:

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

## INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1): .Date

Montant en devises :

Contre-valeur en Dinars au cours provisoire de : ..... Soit .....

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :

Adresse complète du Fournisseur :

Nature des produits (biens/services) :

Tarif Douanier ou nature de Service :

Provenance :	Origine des produits :
Mode de règlement :	
Les charges des risques (2) : CFR PORT ALGER	
Lieu de dédouanement : ALGER	

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

Nous certifions sur l'honneur que :

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

Nous nous engageons par la présente à :

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

**SIGNATURE AUTORISEE**

**CACHET**

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

(2) Indiquer l'incoterm.

(3) S'il y a lieu

Annexe N° 06 : Fiche de contrôle

— 1 —

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n° 893

Annexe II

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE  
D'ALGERIE**

Agence

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

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

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

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

Numéro de guichet domiciliaire

Nom et adresse  
de l'importateur :

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

Références diverses  
concernant l'importateur

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

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

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

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

LICENCE D'IMPORTATION AC  
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

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

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

OBSERVATIONS GENERALES

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

## Annexe N° 07 : Demande d'ouverture de crédit documentaire à l'import



## BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

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

AGENCE N.VILLE INDICE « 583 »

date :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT

en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées(X), si applicable :

## DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :

*Name or company's name and full address :*

Numéro de compte: *Accountnumber/*

## BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :

*Name or company's name and full address :*

N° de Téléphone/ *Phone number:/*

N° FAX/ *Fax* :E-Mail : @

Autres contacts/*Other contact details*

Banque du bénéficiaire/ *beneficiary's Bank* :

BIC:

IBAN :



DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET/OU DES SERVICES/*GOODS AND/OR SERVICES DESCRIPTION*

La marchandise :

L'activité :

Le lien de l'activité avec la marchandise importée :

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire) (*in case of tolerances specify the unit price*)

CONDITIONS D'EXPEDITION/ *SHIPMENT CONDITIONS***INCOTERMS :**

FOB  CFR  CPT  FCA  DAP  Autres/ Other

Conforme \* Facture proforma n°.... du ...../ As per proforma invoice

\* Contrat du..... /Contract dated.....

(mention devant figurer sur la facture définitive/ *This mention should appear on the final invoice*)

Assurance couverte par l'ordonnateur/ *insurance covered by the applicant*

Expéditions partielles  Autorisées  Interdites // Transbordements  Autorisés  Interdits

*Partial shipments : Allowed Not Allowed // Transhipment Allowed Not Allowed*

Lieu de chargement :  Lieu de destination:

*Place of loading :*

*Place of destination :*

DOCUMENTS REQUIS/ *REQUIRED DOCUMENTS*

Facture commerciale en ..... exemplaires/ *Commercial invoice in Original*

Jeu complet de connaissance "clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,

Notify ordonnateur stipulant :

*Full set Bill of lading "clean on board" made out to order of Banque Nationale d'Algérie, notify*

*Applicant and marked:*

Fret payé/ *Freight Prepaid*  Fret payable à destination/ *Freight payable at destination*

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de

L'ordonnateur stipulant :

Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and Marked:

Fret payé/ *Freight prepaid*  Fret payable à destination/ *Freight payable at destination*

Autre document de transport/ *Other transport document* (à préciser/ *specify*)

Certificat de conformité (\*\*\*)/ *Certificate of conformity*

Certificat d'Origine (\*\*\*)/ *Certificate of Origin*

Certificat d'analyse (\*\*\*)/ *Certificate of analysis*

Certificat Phytosanitaire (\*\*\*)/ *Phytosanitary Certificate*

EUR 1

EX1

Liste de colisage / *Packing list*

Note de Poids / *Weight Note*

Autres (à Préciser)/ *Other (Specify)*

Attestation du bénéficiaire avoir transmis par courrier DHL directement a l'adresse du bénéficiaire les documents suivants :

Facture commerciale en ..... exemplaires/ *Commercial invoice in* *Original*

Jeu complet de connaissance "clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,

Notify ordonnateur stipulant :

*Full set Bill of lading "clean on board" made out to order of Banque Nationale d'Algérie, notify*

*Applicant and marked:*

Fret payé/ *Freight Prepaid*  Fret payable à destination/ *Freight payable at destination*

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de

L'ordonnateur stipulant :

Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and Marked:

Fret payé/ *Freight prepaid*  Fret payable à destination/ *Freight payable at destination*

<input type="checkbox"/> Autre document de transport/ <i>Other transport document</i> (à préciser/ <i>specify</i> ) <input type="checkbox"/> Certificat de conformité (***)/ <i>Certificate of conformity</i> <input type="checkbox"/> Certificat d'Origine (***)/ <i>Certificate of Origin</i> <input type="checkbox"/> Certificat d'analyse (***)/ <i>Certificate of analysis</i> <input type="checkbox"/> Certificat Phytosanitaire (***)/ <i>Phytosanitary Certificate</i> <input type="checkbox"/> EUR 1 <input type="checkbox"/> EX1 <input type="checkbox"/> Liste de colisage / <i>Packing list</i> <input type="checkbox"/> Note de Poids / <i>Weight Note</i> <input type="checkbox"/> Autres (à Préciser)/ <i>Other (Specify)</i>
<p>Dans le cas où des spécimens de signature des personnes habilitées sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande</p>

<b>FRAIS &amp; COMMISSIONS DE LA BNA/</b> <i>FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA</i>	<b>FRAIS &amp; COMMISSIONS DU CORRESPONDANT/</b> <i>FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT</i>
<input type="checkbox"/> A la charge de l'Ordonnateur <i>For the Applicant's Account</i>  <input type="checkbox"/> A la charge du Bénéficiaire <i>For the Beneficiary's Account</i>	<input type="checkbox"/> A la charge de l'Ordonnateur <i>For the Applicant's Account</i>  <input type="checkbox"/> A la Charge du Bénéficiaire <i>For the Beneficiary's Account</i>

CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES/ *ADDITIONAL CONDITIONS*

- Tous les frais hors Algérie sont à la charge du bénéficiaire sauf les frais de confirmation
- Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.
- Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas

librement négociable.

L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ?  Oui  Non

Si c'est oui, précisez laquelle.....

## LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ISSUING LANGUAGE OF THR DOCUMENTARY CREDIT

Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.

cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière

Responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.

Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise

- Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007.
- De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute sommes dont nous seront débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation


de la lettre de crédit.

- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.

Case réservée à l'agence	Cachet et signature de l'Ordonnateur
Domiciliation :  NIF :  Tarif Douanier:	

Annexe N° 08 : Avis d'acceptation

Espace Domiciliation <https://www.bna-dz.com/print/do-print.php?id=6577564>

 **BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE**  
البنك الوطني الجزائري

Date : 27.09.2021

**AVIS D'ACCEPTATION**

**A : EURL IMMOCREATION**

Numéro de Compte : **00100583030000228529**

Adresse : 49 RUE HOUARI BOUMEDIENE TIZI OUZOU

OBJET :Avis d'Acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **583-2021-0402** a été acceptée par nos services de contrôle.

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

Nos Cordiales Salutations.

3 s 1 sur 3 27/09/2021 à 09:2



BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE

البنك الوطني الجزائري

Date : 27.09.2021

## DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

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

## Informations Client

Nom ou Raison Sociale : **EURL IMMOCREATION**  
 Adresse Complète : **49 RUE HOUARI BOUMEDIENE TIZI OUZOU**  
 Numéro d'Identification fiscale (NIF) : **002015005123563**  
 Numéro du Registre de Commerce : **15/00-0051235B20**  
 Numéro de Compte : **00100583030000228529**

Dossier de Pré-domiciliation N°: 583-2021-0402

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**, Réf : **123**, Date : **2021-08-31**

Fournisseur : **Bianca Boya Sanayi Dis Ticaret Ltd.Sti.** Montant : **16 703,00 USD**

Pays de Provenance : **Turquie**

Contre Valeur en Dinars au cours provisoire de : **136.5879 %** soit : **2 281 427,69 Dinars Algériens.**

Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**

Incoterm: **CFR**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
3918903900	121C 0101 20.0 Dental Façade Acrylic Texture	19.34	Turquie
3918903900	BSV 0022 Jamb	1.6	Turquie
3918903900	BES 0000 20.0 Plaster Elastic	0.1	Turquie
3214902000	BYP 0002 PU Jamb Adhesive	5.08	Turquie
3214902000	BYD 0001 Bianca Decorative Panel Adhesive	2.94	Turquie
3918903900	BFM 0301 Bianca Standart Exterior Panels (250 Mm.) 30 Mm	4.86	Turquie

Il est bien entendu que nous vous degageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et somme d'accord pour que cette opération se

Domiciliation

<https://www.bna-dz.com/print/do-print.php?id=6577564>

dénoue sur le plan financier suivant les normant en vigueur et degageons la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE des  
risque de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de  
cette opération.

Signature Autorisée  
Cachet



## Annexe N° 09 : Engagement du client de privilégier le pavillon national

**ENGAGEMENT**

Je soussigné Mr/Mme .....  
 gérant de la Société.....  
 ayant pour activité.....

Sise au..... (1)

dont le numéro d'identification fiscale (N.I.F) est le .....

atteste par la présente que la desserte maritime du port de..... (2)

vers le port de déchargement de ..... (3)

liée à mon opération d'importation objet de la facture N° .....du .....

d'un montant de ..... n'est pas disponible à la date du.....(4).

Je certifie avoir pris connaissance des nouvelles mesures en matière d'importation et qui m'imposent :

- a) de privilégier le recours au pavillon national (Société de droit Algérien) et lui donner la priorité, pour le transport maritime de marchandise, chaque fois que cela est possible. En sachant qu'il m'est impératif de me rapprocher, en premier lieu, des armateurs nationaux, pour vérifier l'existence de liaisons et dessertes maritimes avec les pays d'expéditions, avant l'exécution de toute opération d'importation.
- b) d'adopter en priorité l'incoterm FOB à chaque fois qu'un tel choix est possible. Mais que toutefois, et dans le cas où la facture présentée à la domiciliation est en C.F.R, cette dernière devra décomposer le montant de la marchandise du montant du fret.

Par conséquent, la Société..... dégage entièrement la responsabilité de la Banque Nationale d'Algérie sur l'exactitude des informations communiquées par mes soins dans le présent engagement.

Fait à .....le.....

**Signature du Gérant et cachet humide**

- (1) Indiquer l'adresse citée sur le registre de Commerce.
- (2) Citer le port d'expédition.
- (3) Citer le port de déchargement.
- (4) Indiquer la date de livraison.



## Annexe N° 11 : Formule statistique « F 04 »

البنك المركزي الجزائري <b>BANQUE CENTRALE D'ALGERIE</b> CONTROLE DES CHANGES Formule 4		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE (Nom et adresse) <b>BANQUE NATIONALE D'ALGERIE</b>	
<b>PRÉLEVEMENT DE DEVISES</b> <small>Instruction N° 824 (Art 33 à 66)</small>			
<b>A DONNEUR D'ORDRE</b> Nom : ..... Adresse : ..... Agissant { pour son compte (1) Nationalité : ..... { pour le compte de (1) Nom : ..... résident (1) Adresse : ..... non résident (1)		<b>E Cadre Reservé à la Banque Centrale d'Algérie</b> 1 2 3 4	<b>D</b> Bordereau E N° ..... N° de la formule ..... <b>C EXECUTION DE L'ORDRE</b> 1. Date du prélèvement sur le marché 2. Désignation de la devise 3. Cours Appliqué Montant du PRELEVEMENT sur le Marché Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :
<b>B NATURE DE L'OPERATION</b> et référence au répertoire de codification ..... <b>GROUPE I : Achat de marchandises</b> Pays d'origine des marchandises ..... <b>a) Importation</b> (1) réglée après expédition : F.O.B.   C.A.F.   F.D.D.   (Franco destination dédouané) (1) réglée avant expédition (acompte autorisé) (1) Numéro du dossier de domiciliation : ..... <b>b) Autres</b> (préciser la nature de l'opération) ..... <b>GROUPE II : Autres règlements</b> (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : ..... Précisions sur la nature de l'opération : ..... <b>GROUPE III Annulations de cessions antérieures</b> Pays de résidence du débiteur étranger initial : ..... (ou de destination des marchandises) : ..... Référence à l'opération initiale de cession : .....			
<small>(1) Rayer les mentions inutiles.          (2) Destiné au guichet de la Banque domiciliaire</small>		CA 1067 - Imp. BNA	

## Annexe N° 12 : La DOD101

le 21 février 2023

البنك الوطني الجزائري  
BANQUE NATIONALE  
D'ALGERIE

RAPPELER  
NOTRE  
REFERENCE

DESTINATAIRE  
TIZI OUZOU NOUVELLE  
583

Siège DOD101

Réponse à votre lettre du  
Votre référence  
Objet

CREDOC DEUSD 80 591,10  
O/ EUR  
N/ref  
V/ref

P/ INTERNATIONAL MASAI

Ci-joint document à l'encaissement et annulation d'écriture  
d'engagement. Vous voudrez bien ne vous en dessaisir qu'après accord  
de l'ordonnateur et nous autoriser à effectuer le règlement du montant  
de l'utilisation soit: USD 80 591,10

Bonne réception

P.P. 21 - Imp. BNA -

Note de ports .....	1		VEUILLEZ NOUS AUTORISER A EFFECTUER LE PAIEMENT ET LEVER LES RESERVES DU NÔTRE INSTRUIRE VOUS DEVEZ TENIR CES DOCUMENTS A LA DISPOSITION DE NOTRE CORRESPONDANT ETRANGER JUSQU'A DECISION FINALE DE VOTRE RELATION
Certificat de conformité .....	2	2CNN	
Attestation bénéficiaire .....		1C	
Certificat d'origine .....			
Connaissements ..... CERT. OF COMPL .....		1C	
EUR «1» .....		1C	
Certificat d'analyse ..... CERT. OF CONF .....		1C	
EX «1» ..... EC DECL. OF CONF .....			
Certificat phytosanitaire			
PV .....			
<b>MARCHANDISES</b>			<b>DERINCE</b>
S/F			14/02/23 chargées à CONTSHIP le ALGER sur S/S à destination de

----- CREDIT OUVERT D'ORDRE DE -----

Selon votre autorisation en date du

nous adressons ces documents pour accord à notre donneur  
d'ordre en raison des irrégularités constatées et lui demandons  
de nous donner l'autorisation de vous les régler.

Veuillez agréer nos salutations distinguées.

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

N

«1» Documents que nous adressons ce jour  
«2» Documents que nous adresserons par prochain courrier

ET 11 - Imp. BNA 1



Annexe N° 14 : Le connaissement

SHIPPING COMPANY S.A. website: www.msc.com GENEVA - CH -1208 GENEVA, Switzerland		<b>BILL OF LADING No. ORIGINAL</b> <b>MEDI6833921</b>	
SHIPPER INTERNATIONAL MASAID GROUP ASANSOR TIC. LTD. STI. SERIFALI, MIRAS SK. UMRANIYE ISTANBUL (0218) 420 32 33 recep@masaidgroup.com		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's 3 Of Three NO OF RIDER PAGES 1 One	
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of" here E-mail: [REDACTED] Tel. [REDACTED]		CARRIER'S AGENT'S ENDORSEMENTS: (Include Agents at POD) SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT FEL/FCL SAID TO CONTAIN	
NOTIFY PARTIES (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20) EURL E-mail: [REDACTED]		LloydsMO Number: 8373917 WOOD PACKAGING MATERIALS SHOULD COMPLY WITH ISPM11 REGULATIONS FAILURE TO COMPLY WILL RESULT IN CONTAINERS BEING RETURNED TO LOAD PORT OR CARGO BEING DESTROYED-ALL COSTS & PENALTIES WILL BE FOR SHIPPER'S ACCOUNT. *Carrier has no liability of responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate temperatures.* [Continued in the Description section]	
VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8 & 9) CONTSHIP OAK - YU305A		PORT OF LOADING Derince	
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. XXXXXXXXXXXXXXXX		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX	
		PORT OF DISCHARGE Alger, Algeria	
		PLACE OF DELIVERY (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX	
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)			
Container Numbers, Seal Numbers and Marks		Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages(s), if applicable)	
continued from Carrier's Agent Endorsements FREE IN TURKISH PORT *All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to: container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, torn tarpaulin, repair of damaged containers, etc. The receiver is fully responsible to return the empty containers clear, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. Demurrage: DRY CONTAINERS From 16th day until 22nd day: USD 24/ 20'DV (USD 33.20'DV HAZ) USD 44 / 48'DRY (USD 58 / 40' HAZ) USD 51/ 45'HC (USD 66 / 45'HC HAZ) From 23rd day to 8th day: USD 64/ 20'DV (USD 86/ 20'DV HAZ) USD 84/ 40'DRY (USD 119/ 40' HAZ) USD 27/ 45'HC (USD 126 / 45'HC HAZ) From 9th day onwards: USD 60/ 20'DV (USD 78/20'DV HAZ) USD 120/ 40'DRY (USD 160/ 40' HAZ) USD 130/ 45'HC (USD 165 / 45'HC HAZ) SPECIAL EQUIPMENT (Open top, Flat rack, Platform, Tank) from 16th day until 22nd day: USD 28/ 20' (USD 34 / 20'HAZ) USD 60/ 40' (USD 78 / 40' HAZ) From 23rd day to 8th day: USD 44/ 20' (USD 57 / 20' HAZ) USD 94/ 40' (USD 127 / 40' HAZ) From 9th day onwards: USD 60/ 20' (USD 78 / 20' HAZ) USD 120/ 40' (USD 156 / 40' HAZ) REEFER CONTAINERS From 6th day until 8th day: USD 84/ 20'RF (USD 72 / 20'RF HAZ) - USD 110 / 40'RF (USD 143 / 40'RF HAZ) From 9th day onwards: USD 110/ 20'RF (USD 143 / 20'RF HAZ) - USD 240 / 40'RF (USD 312 / 40'RF HAZ)		Gross Cargo Weight Measurement	
Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s). 1 x 40' HIGH CUBE Total Items: 26 Total Gross Weight: 25060.000 Kgs			
FREIGHT & CHARGE: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 10)		RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated) hereof the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for cargo subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading duly endorsed must be surrendered to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and whenever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.	
AS PER AGREEMENT		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 1 cntr	
DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXX		SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by MSC Gemi Acentligi Anonim Sirketi As Agent	
PLACE AND DATE OF ISSUE MSC Mersin 16-Feb-2023		SHIPPED ON BOARD DATE 14-Feb-2023	

081

Standard Edition - 01/2017

TERMS CONTINUED ON REVERSE J

CONTINUATION PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)		BILL OF LADING No. RIDER PAGE	
Container Numbers, Seal Numbers and Marks		Description of Packages and Goods (Indicated on attached Bill of Lading Rider sheets), if applicable	
MSMU5657381 40' HIGH CUBE EU24365080 Tare Weight: 3.840 kgs.	26 PACKAGE(S) of Accessoires D'ascenseurs PRO2000 DUAL WAY SLIP BRAKE WITHOUT TABLE PRO2000 S DUAL WAY SLIP BRAKE WITHOUT TABLE HD3250 HYDRAULIC BRAKE 16 MM HD3250 HYDRAULIC BRAKE 9 MM MOMENT 250 REGULATOR 1 M/SN MOMENT 250 REGULATOR 0.50 M/SN MOMENT 250 MRL TABLE TYPE SPEED REGULATOR 1 M/SN MOMENT 250 MRL RAIL TYPE SPEED GOVERNOR 1 M/SN PL 140 POLYURETHANE BUMPER 9-11 MM ROPE BOTTLE WITH SPRING TIRE 16 MM HARD TYPE SCALE PLASTIC 9 MM SOFT TYPE PIN SKELETON PLASTIC 5 MM SOFT TYPE PIN SKELETON PLASTIC 5 MM TEFLON WEIGHT SKATING 9 MM TEFLON CABIN SKATING L BOLT CABIN FIXING WEDGE 4 ROPE HOLDER FLAT FLEXIBIL CABLE HOLDER LIRPOMP 10X12 U MACHINE WEDGE ADJUSTABLE M10 BOLT CABIN WEDGE OIL COLLECTION CONTAINER LUBRICATOR T1 NAIL SET T2 NAIL SET T3 NAIL SET 125 HIGH SPEED SKIN 16 MM 125 HIGH SPEED SPEED PLASTIC 16 MM 9 MM LUBRICANT SHEET CABIN SKATING 9 MM SHEET SPRING SPRING 9 MM SHEET CABINET SKIN INSIDE IRON, RUBBER AND WASHERS 5 MM LEAF SKINS PLASTIC 9 MM LEAF SKELETON PLASTIC TRANSFORMATEUR 180 VA (020,055) TRANSFORMATEUR 160 VA (020) RELAIS DE PHASE (Phase protection) VARIATEUR ADRIVE 5,5 KW VARIATEUR ILIFT 7,5 KW ANDULEUR - UPS 1600 W MONO STABLE BISTABLE CARTE ARL 200 CARTE ARL 300 CARTE KONELCCE PROSIS CARTE SERIE 16 RESISTANCE DE FREINAGE ENCABIT ARKEL PHOTOCELLULE BARRIERE ALARME AIMANT 10 CM (magnet) BARITES WEIGHT 96 cm (50 kg) BARITES WEIGHT 60 cm (30 kg) STEEL ROPE O 10 mm CABLE GEARLESS O 6,5 MM DK02A/SAG YKDK02A/SAG AMORTISOR 7 Stops (R+6) emergency,ovariand, light,interkom,alarm, door open, door close 5 Stops (R+5) emergency,ovariand, light,interkom,alarm, door open, door close 5 Stops (R+4) emergency,ovariand, light,interkom,alarm, door open, door close 4 Stops (R+3) (-2, -1,R+11) full panel henge,emergency,ovariand, light,interkom,alarm, door open, door close 13 stops (-1,R+11) full panel henge,emergency,ovariand, light,interkom,alarm, door open, light,interkom,alarm, door open, door close 15 stops (-2,-1,R+12) full panel henge, emergency,ovariand, light,interkom,alarm, door open, door close NO SMOKING EM14 STOP BUTTON EM14 -1 BUTTON EM14 -2 BUTTON EM14 10 BUTTON EM14 11 BUTTON EM14 12 BUTTON EM14 13 BUTTON EM14 14 BUTTON EM14 4(0+3) SENT FLOOR CASSETTE BUTEO SATINE EMK05-Y FLUSS FLOOR EMK05-CP FLUSS FLOOR PENDENTIF 24*0,75 PENDENTIF 12*0,75 0,5 GV VALF BALIN HYDRAULICS 0,5 KVIP VALF BALIN HYDRAULICS Machine HYDAULICS PACO SWITCH 4 ELECTRIC PLASTIC TABLE S SET PLASTIC ELECTRIC MANUEL CONTROL NET 1000 CARD NET 1000 TRANSFORMATEUR CENTA SILVER 4 ACTIF 240 7 6,5MM GEARLESS PULLEY H-S CODE: 843131 L/C NUMBER : 00563CDI22001360	Gross Cargo Weight 25,060,000 kgs.	Measurement
21 DAYS DEMURRAGE FREE TIME AT POD FREIGHT PREPAID THE L/C NUMBER IS ENTERED BY SHIPPERS FOR THEIR COMMERCIAL / FINANCING REQUIREMENTS NEITHER THE CARRIER NOR THE ISSUING AGENT IS PRIVY AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE L/C WITHOUT PREJUDICE TO THE CARRIER'S RIGHTS UNDER THE BL TERMS AND CONDITIONS "		Total : 25,060.000 kgs.	
PLACE AND DATE OF ISSUE MSC Mersin 16-Feb-2023 081	SHIPPED ON BOARD DATE 14-Feb-2023	SIGNED on behalf of the Carrier Mediterranean Shipping Company S.A. by MSC Gemini	

## Annexe N° 15 : Conditions concernant la marchandise

Assurances

**Société Nationale d'Assurance**

par abréviation « S.A.A » au capital social de 30 Milliards de Dinars  
Siège social : Immeuble S.A.A., Quartier d'Affaires Bab Elzzour - Alger  
R.C. 09/08012692 du 16 - N.I.F. : 005016001269222 - N.I.S. : 097916001269222  
Tél : +213 (0) 21 225 060 / 050 / 151 Téléfax : +213 (0) 21 225 109

**Police Facultés Maritimes**  
N° : 2079 - 3431000004

**Conditions Particulières**

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 06/07 du 28/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75.58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A., et conditions particulières qui suivent.  
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.  
- Il déclare, en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

**Police**

Unité : [REDACTED]  
Agence : [REDACTED]  
Adresse : [REDACTED]  
Téléphone : [REDACTED] rBX : [REDACTED]  
Branche/Catégorie : 3431 Facultés Maritimes Contrat Ferme  
Date d'effet : 15/02/2023 Date d'échéance : 14/04/2023

**Assuré**

Nom/Raison sociale : EURL [REDACTED]  
Adresse : LC [REDACTED] 15550 TIZI RACHED  
Activité : Commerce Profession : Commerçant  
Observation :

**Souscripteur**

Nom/Raison sociale : [REDACTED] Adresse : [REDACTED]

**Caractéristiques Police**

Périodicité de l'avenant Ressorcie de Prime (Police Abt) : Mensuelle  
Délai de Réalisation Du Premier Voyage (Police Abt) : Deux Mois à Compter de la date de Souscription  
Type de Tarif Abonnement : \*\*\*\*\* Tarif Normal \*\*\*\*\*

**Objet Facultés**

1 EURL [REDACTED]  
Adresse : [REDACTED]  
Ville : [REDACTED]

**Caractéristique**

Type de Tarif	Tarif Normal
Devise Utilisée	USD
Taux de Change Devises----->Dinars	136.4800
Valeur Assurance en Devise	80.591,10
Nature de la Faculté	Pièces Détachées
Provenance de la Faculté	Asie Sur Méditerranée - Chypre , Turquie Sur Méditerranée
Transport En Containers	Oui
Surveillance du Déchargement	Non
Séjour En Magasin	Non
Voyage Complémentaire	Non
Type de Transport	Transport Public
Prolongation de Séjour à Quai	Non
Age du Corps	15 Ans
Nom du Pavillon	Turquie
Surprime Age et Pavillon	Non
Risque de Guerre	Non
Date d'embarquement	13/02/2023
Voyage de ... A ...	DERINCE VERS ALGER

Page 1 / 2

**Société Nationale d'Assurance**

Police - Facultés Maritimes  
N° : 2079 - 3431000004  
Conditions Particulières

Objet Facultés

1 EURL [REDACTED]

**Caractéristiques**

Délai de Réalisation du Voyage (Police Voyage) : Deux Mois à Compter de la Date de Souscription

Garanties	Capital	Taux	Prime
Tous Risques (TRS) Valeur Assurée	10.999.073,33 10.999.073,33	0,2250 %	24.747,91

**Décompte de prime**

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
24.747,91	500,00	4.797,10	0,00	40,00	30.085,01

Fait à [REDACTED] le 14/02/2023, par [REDACTED]  
Le Souscripteur

Pour la SAA [REDACTED]

Page 2 / 2

**Annexe N° 16 : Le calcul des frais et commissions**

**1) Les frais et commissions relatifs aux garanties :**

Commissions d'engagement : montant de la garantie  $\times$  0,25%

Frais du dossier : 3500 DA  $\div$  taux de change

Timbre fiscal : 40 DA  $\div$  taux de change

TVA = (commissions d'engagement + frais du dossier + timbre fiscal)  $\times$  19%

Frais de message : 5000  $\div$  taux de change

Frais de gestion : 1500  $\div$  taux de change

**2) Les frais et commissions relatifs à l'ouverture du crédit documentaire :**

Commissions d'engagement =  $\frac{\text{montant du credoc en Dinars} \times 6.25}{1000} \times \text{le nombre de trimestre}$

TVA = (Commissions d'engagement + frais du message Swift)  $\times$  19%

**3) Les frais et commissions relatifs au règlement du crédit documentaire**

Commissions règlement =  $\frac{\text{le montant du crédit documentaire en Dinars} \times 1,5}{1000}$

Commissions règlement BA =  $\frac{\text{montant du crédit documentaire en Dinars} \times 1}{1000}$

**Annexe N° 16 : Questionnaire**

Bonjour,

Dans le cadre de l'élaboration d'un mémoire de fin d'étude, au sein de l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, nous avons l'honneur de solliciter votre participation à un questionnaire concernant l'évaluation de la qualité d'un service bancaire au sein de la Banque National d'Algérie.

**1) Depuis combien de temps êtes-vous client au sein de la BNA ?**

- Moins d'un an.
- Entre un an et trois ans.
- Entre trois ans et dix ans.
- Plus de 10 ans.

**2) Etiez-vous client d'une autre banque avant ?**

- Oui
- Non
- Si oui, laquelle ?.....

**3) Etes-vous actuellement client d'une autre banque ?**

- Oui
- Non
- Si oui laquelle ?.....

**4) Qu'est-ce qui vous a motivé pour choisir la BNA ?**

- L'image de marque de la banque.
- La proximité de l'agence.
- Le bouche à oreille positif.
- Pas le choix.

**5) Comment trouvez-vous l'aménagement de l'agence ?**

- Très bon
- Bon
- Moyen
- Mauvais
- Très mauvais

**6) Comment jugez-vous l'accueil client à votre arrivé à l'agence ?**

- Très bon
- Bon
- Moyen
- Mauvais
- Très mauvais

**7) Etes-vous satisfait des délais d'attente au sein de l'agence ?**

- Pas du tout satisfait
- Plutôt pas satisfait
- Plutôt satisfait
- Tout à fait satisfait

**8) Comment jugez-vous votre prise en charge par les employés de l'agence ?**

- Simple fournisseur de service
- Conseil
- Orientation

**9) Avez-vous déjà eu à déposer une réclamation ?**

- Oui
- Non
- Pour quels motifs ?.....

**10) Quelle a été l'attitude du personnel en charge de recevoir votre doléance ?**

Attentive :

- Oui
- Non.

Bienveillante :

- Oui
- Non.

Rapide

- Oui
- Non.

**11) Comment jugez-vous le traitement de votre réclamation ?**

- Efficace : oui non.

- Rapide : oui non.

**12) Quels peuvent être, selon vous, les axes d'amélioration de la qualité de service fournis par la BNA ?**

- Un personnel plus qualifié
- Une gamme des produits et services plus large.
- La rapidité dans l'exécution des opérations
- Qualité d'accueil

**Fiche signalétique :**

**-Veuillez indiquer votre sexe ?**

- Masculin
- Féminin

**-Quel est votre âge ?**

- 18-25 ans
- 26-35 ans
- 36 -50 ans
- Plus de 50 ans

**-Quelle est votre situation socioprofessionnelle ?**

- Fonctionnaire
- Retraité
- Profession libérale
- Cadre

**Quelle est votre situation familiale ?**

- Célibataire
- Mariés sans enfants
- Marié avec des enfants

# **Table des matières**

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Généralités sur le commerce international .....	3
Introduction .....	3
Section 01 : Histoire du commerce international .....	4
1 Généralités et historique de commerce international .....	4
1.1 Définition du commerce international .....	4
1.2 Définition de l'importation et l'exportation .....	4
1.3 L'importance du commerce international.....	4
1.4 Les intervenants dans les opérations du commerce international.....	5
1.4.1 Les banques .....	5
1.4.1.1 Le rôle des banques dans le financement des opérations du commerce international.....	5
1.4.2 La douane .....	6
1.4.2.1 Définition.....	6
1.4.2.2 L'administration douanière.....	6
1.4.2.3 Les régimes douaniers .....	6
1.4.2.3.1 Les régimes communs.....	6
1.4.2.3.2 Les régimes économiques .....	6
1.4.3 Le rôle de la douane .....	7
1.5 Le fournisseur .....	7
1.6 Le client .....	7
Section 02 : Les théories du commerce international.....	7
2 Les théories traditionnelles du commerce international .....	7
2.1 Les théories classiques.....	7
2.1.1 La théorie de l'avantage absolu chez Adam Smith (1723-1780).....	8
2.1.2 La théorie de l'avantage comparatif chez David Ricardo (1772-1823).....	8
2.2 Les théories néoclassiques du commerce international.....	9
2.2.1 La théorie de la dotation en facteur de production d'HOS (1879-1952).....	9

2.2.2	Le paradoxe de Leontief (cas des USA en 1950).....	9
2.3	Les nouvelles théories du commerce international.....	10
2.3.1	Le rôle de la technologie .....	10
2.3.1.1	L'approche de Michael Posner 1961 .....	10
2.3.1.2	L'approche de Robert Vernon 1950 .....	11
2.3.1.3	L'approche de Paul Krugman 1950.....	12
2.3.2	Le rôle de la demande .....	12
2.3.2.1	La théorie de la demande représentative (Steffan Brustan Linder) .....	12
2.3.2.2	La théorie de la demande des différents produits (Lassudrie-Duchêne) .....	13
2.3.3	Les rendements d'échelle croissants .....	13
Section 03 : Evolution de la réglementation douanière dans le cadre du commerce international.....		
3	Le passage du GATT à l'OMC .....	15
3.1	Présentation du GATT (1948-1994).....	15
3.2	Les caractéristiques du GATT .....	16
3.3	Présentation de l'OMC 1 janvier 1995 .....	18
3.4	Les conférences ministérielles.....	18
3.4.1	Déclaration finale de Singapour 28 juillet 1992.....	18
3.4.2	Déclaration finale de Genève 21 juillet 1954 .....	18
3.5	Les Principales différences entre le GATT et l'OMC .....	20
3.6	Les accords de libre-échange.....	20
3.6.1	L'accord de l'Algérie avec la grande zone arabe de libre-échange (GZALE)...	20
3.6.2	L'accord de libre-échange avec la Jordanie .....	20
3.6.3	L'accord de partenariat en l'Algérie et l'Union Européenne (UE) .....	21
3.6.4	Accord commercial préférentiel Algérie-Tunisien.....	22
3.7	Généralité sur L'OMD 1947.....	22
3.7.1	Définition .....	23
3.7.2	Rôle et structure de l'organisation mondiale des douanes .....	23
3.7.2.1	Rôle de l'OMD .....	23
3.7.2.2	Structure de l'OMD .....	23
3.8	Généralité sur ZLECAF.....	24
3.8.1	Définition de ZLECAF.....	25
Conclusion.....		25

Chapitre 02 : Les techniques et les moyens de financement ainsi que les risques et les garanties liés au commerce international .....	25
Introduction .....	25
Section 01 : Les techniques de financement du commerce international.....	26
1 Les techniques de financement .....	26
1.1 Les techniques de financement à court terme.....	26
1.1.1 Le crédit de préfinancement.....	26
1.1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger .....	26
1.1.3 Les avances en devises .....	26
1.1.4 L'affacturage .....	27
1.1.5 Le contre remboursement (Cash On Delivery « COD »).....	27
1.1.6 Les avantages et les inconvénients.....	28
1.2 Les techniques de financement à moyen et long terme .....	29
1.2.1 Le crédit fournisseur.....	29
1.2.1.1 Définition.....	29
1.2.1.2 Les caractéristiques.....	29
1.2.1.3 Procédure de l'opération.....	30
1.2.1.4 Les avantages et les inconvénients .....	30
1.2.2 Le crédit acheteur .....	31
1.2.2.1 Définition.....	31
1.2.2.2 Les caractéristiques.....	31
1.2.2.3 Typologie des crédits acheteurs.....	32
1.2.2.3.1 Les crédits acheteurs directs.....	32
1.2.2.3.2 Les crédits acheteurs indirects .....	32
1.2.2.4 Les avantages et les inconvénients .....	33
1.2.2.5 La différence entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur .....	33
1.2.2.5.1 Sur le plan juridique.....	33
1.2.2.5.2 Sur le plan paiement.....	33
1.2.2.5.3 Sur le plan risque et assurance .....	34
1.2.3 Le crédit-bail (leasing international) .....	34
1.2.3.1 Définition.....	34
1.2.3.2 Les caractéristiques.....	34
1.2.3.3 Le fonctionnement de crédit-bail.....	35
1.2.3.4 Les avantages et les inconvénients .....	36

1.3	Les autres techniques de financement à moyen et long terme.....	36
1.3.1	Le for faitage .....	36
1.3.1.1	Définition.....	36
1.3.1.2	Les caractéristiques.....	37
1.3.1.3	Les avantages et les inconvénients .....	37
1.3.2	La confirmation de la commande.....	38
1.3.2.1	Définition.....	38
1.3.2.2	Les caractéristiques.....	39
1.3.2.3	La procédure de confirmation de la commande .....	39
1.3.2.4	Les avantages et les inconvénients .....	40
1.3.3	Le crédit financier .....	40
1.3.3.1	Définition.....	40
1.3.3.2	Les caractéristiques.....	40
1.3.3.3	Les avantages et les inconvénients .....	41
	Section 02 : Les moyens et instrument de paiement à l'international.....	41
2	Les instruments de paiement.....	42
2.1	Les instruments de paiement à l'international .....	42
2.1.1	Le chèque .....	42
2.1.1.1	Définition.....	42
2.1.1.2	Les intervenants .....	42
2.1.1.3	Les formes du chèque .....	42
2.1.1.4	Les montions du chèque .....	43
2.1.1.5	Les avantages et les inconvénients .....	43
2.1.2	Le virement .....	44
2.1.2.1	Définition.....	44
2.1.2.2	Les formes du virement international.....	44
2.1.2.3	Les avantages et les inconvénients .....	45
2.1.3	La lettre de change (la traite).....	46
2.1.3.1	Définition.....	46
2.1.3.2	Les intervenants .....	46
2.1.3.3	Les montions obligatoires de la lettre de change.....	47
2.1.3.4	Les avantages et les inconvénients .....	47
2.1.3.5	Les éléments contenus dans une lettre de change.....	48

2.1.4	Le billet à ordre .....	49
2.1.4.1	Définition.....	49
2.1.4.2	Les types de billets à ordre .....	50
2.1.4.3	Les avantages et les inconvénients Les techniques de paiement .....	50
2.2	Les techniques de paiement .....	51
2.2.1	Le crédit documentaire .....	51
2.2.1.1	Définition.....	51
2.2.1.2	Les intervenants .....	52
2.2.1.3	Le fonctionnement de crédit documentaire .....	53
2.2.1.3.1	Phase 01 : L'ouverture/l'émission du crédit documentaire.....	53
2.2.1.3.2	Phase 2 : la réalisation du crédit documentaire .....	54
2.2.1.4	Avantages et limites.....	55
2.2.1.4.1	Les avantages .....	55
2.2.1.4.2	Limites.....	55
2.2.1.5	Les différentes formes de crédit documentaire.....	55
2.2.1.5.1	Le crédit documentaire révocable .....	55
2.2.1.5.2	Le crédit documentaire irrévocable.....	56
2.2.1.5.3	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	57
2.2.1.6	Les modes de paiement de crédit documentaire .....	58
2.2.1.6.1	Le crédit documentaire payable à vue.....	58
2.2.1.6.2	Le crédit documentaire par paiement différé .....	60
2.2.1.6.3	Crédit documentaire réalisable par acceptation .....	60
2.2.1.6.4	Les crédits documentaires spécifiques .....	62
2.2.2	La remise documentaire (l'encaissement simple) .....	63
2.2.2.1	Définition.....	64
2.2.2.2	Les formes de la remise documentaire .....	66
2.2.2.2.1	Les documents contre paiements (D/P).....	66
2.2.2.2.2	Les documents contre acceptation (D/A) .....	67
2.2.2.3	Les intervenants de la remise documentaire .....	68
2.2.2.4	Le fonctionnement.....	69
2.2.2.5	Les avantages et les inconvénients .....	70
2.2.3	Le transfert libre .....	71
2.2.3.1	Définition.....	72

2.2.3.1.1	Le déroulement de l'encaissement simple (transfert libre).....	72
2.2.3.1.2	Les conditions du transfert libre.....	72
2.2.3.2	Les avantages et les inconvénients .....	73
2.3	Les autres techniques de paiement .....	74
2.3.1	Le paiement à la facturation .....	74
2.3.2	Le paiement à la commande.....	74
2.4	Les moyens modernes de paiement via à la plateforme numérique.....	74
2.4.1	La monnaie électronique .....	74
2.4.1.1	Définition de la monnaie électronique.....	74
2.4.1.2	Les caractéristiques de la monnaie électronique .....	74
2.4.1.3	Les différentes générations de la monnaie électronique.....	76
2.4.1.3.1	La monnaie électronique « 1G » (de première génération).....	76
2.4.1.3.2	La monnaie électronique « 2G » (de deuxième génération) .....	76
2.4.1.3.3	La monnaie électronique « 3G » (de troisième génération).....	77
2.4.1.4	Les formes de la monnaie électronique .....	77
2.4.1.4.1	La banque électronique (E-Banking) .....	77
2.4.1.4.1.1	Définition d'E-Banking .....	77
2.4.1.4.2	Le porte-monnaie électronique (PME).....	78
2.4.1.4.2.1	Définition de PME.....	78
2.4.1.4.2.2	Les avantages et les inconvénients de développement de PME .....	78
2.4.1.4.3	Le porte-monnaie virtuel (PMV) .....	79
2.4.1.4.3.1	Définition de PMV .....	79
2.4.1.4.3.2	Les avantages et les conditions du développement de PME .....	79
2.4.2	La monnaie virtuelle.....	80
2.4.2.1	Définition de la monnaie virtuelle .....	80
2.4.2.2	Les formes des monnaies virtuelles.....	81
2.4.2.2.1	Les crypto monnaies .....	81
2.4.2.2.1.1	Définition de crypto monnaie .....	81
2.4.2.2.1.2	Les avantages et les inconvénients .....	81
2.4.2.2.2	Le Bitcoin.....	81
2.4.2.2.2.1	Définition.....	81
2.4.2.2.2.2	Les avantages et les inconvénients .....	82
2.4.2.2.3	Le Black-Chain .....	82

2.4.2.2.3.1	Définition.....	82
2.4.2.2.3.2	Les avantages et les inconvénients .....	83
Section 03	: Les risques et les garanties liés au commerce international.....	84
3	Les risques liés au commerce international .....	84
3.1	Le risque selon la nature .....	84
3.1.1	Le risque commercial .....	84
3.1.2	Le risque politique.....	84
3.1.3	Le risque technique .....	85
3.1.4	Le risque économique .....	85
3.1.5	Le risque de change.....	85
3.2	Les risques selon le moment où il se présent.....	85
3.2.1	Le risque de fabrication.....	85
3.2.2	Le risque de crédit .....	85
3.3	Les autres risques.....	86
3.3.1	Le risque documentaire .....	86
3.3.2	Le risque de non livraison .....	86
3.3.3	Le risque de non-paiement .....	86
3.3.4	Le risque technologique .....	86
3.4	Les garanties liées au commerce international .....	86
3.4.1	Définition .....	86
3.4.2	Les principales sortes de garantie.....	87
3.4.3	La garantie de soumission (BID bond).....	87
3.4.4	La garantie de restitution d'avance .....	87
3.4.5	La garantie de bonne exécution.....	87
3.4.6	La garantie retenue de garantie .....	88
3.4.7	La garantie d'admission temporaire .....	88
Conclusion.....		89
Chapitre 03	: Étude du cas pratique au sein de la banque national d'Algérie agence N°583 Tizi-Ouzou .....	89
Introduction .....		89
Section 01	: Présentation générale de la Banque National d'Algérie.....	90
1	Présentation de la Banque National d'Algérie .....	90
1.1	Historique de la Banque National d'Algérie (BNA) .....	90
1.2	BNA en chiffre .....	91

1.3	Activités principales de la BNA .....	91
1.4	Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA N°583 Tizi-Ouzou) .....	92
1.5	Les missions de la BNA .....	92
1.6	Les objectifs de la Banque National d'Algérie.....	93
1.7	Des Organigrammes du groupe d'exploitation .....	93
1.8	Les différents services au niveau de la BNA.....	93
1.9	Organigramme de l'agence BNA N°583 .....	93
1.10	Organisation de la BNA .....	94
1.10.1	La structure générale de la BNA .....	95
1.10.1.1	La direction générale.....	95
1.10.1.2	La succursale.....	95
1.10.1.3	L'agence.....	95
Section 02 : les modes d'organisations de service étranger .....		95
2	Présentation de service étranger.....	95
2.1	L'organisation du service étranger .....	95
2.1.1	Section domiciliation- Apurement .....	96
2.1.2	Section remises documentaire .....	96
2.1.3	Section crédit documentaire .....	97
2.2	Rôle du service étranger .....	97
2.3	Relation hiérarchique et fonctionnelle du service étranger .....	98
2.3.1	Relations internes .....	98
2.3.1.1	Relations fonctionnelles .....	98
2.3.1.2	Relations hiérarchiques.....	98
2.3.2	Relations externes .....	98
2.4	Les opérations du service étranger .....	99
2.4.1	Cadre réglementaire des opérations de commerce extérieur.....	99
2.4.2	La pré-domiciliation .....	99
2.4.3	La domiciliation en Algérie.....	101
2.4.4	La domiciliation d'une opération d'importation .....	101
2.4.5	Gestion et suivi du dossier .....	102
2.4.6	L'apurement .....	102
Section 03 : traitement d'une opération d'importation par Crédit Documentaire au sein de la BNA agence N°583 Tizi-Ouzou et son analyse .....		104
3	Opération d'importation par crédit documentaire.....	104

3.1	Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial .....	104
3.1.1	L'importateur .....	104
3.1.2	La banque de l'importateur .....	104
3.1.3	L'exportateur .....	104
3.1.4	La banque de l'exportateur .....	104
3.2	Les conditions liées aux éléments du contrat commercial et les documents exigés par l'importateur .....	105
3.3	Ouverture du crédit documentaire .....	105
3.3.1	La pré-domiciliation .....	105
3.3.2	La domiciliation .....	106
3.3.2.1	Réception de la demande d'ouverture avec la facture pro forma .....	106
3.3.2.2	Vérification préalable .....	106
3.3.2.3	Vérification de conformité.....	106
3.3.2.4	Matérialisation de la domiciliation .....	107
3.3.2.5	Établissement de la fiche de contrôle Model FDI .....	107
3.3.3	Traitement d'un crédit documentaire .....	108
3.3.3.1	Réception de la demande d'ouverture (ET7).....	108
3.3.3.2	Etablissement de la chemise « ET7 » .....	108
3.3.3.3	Réception du dossier transmis par l'agence au niveau de la direction .....	109
3.3.3.4	Ouverture du crédit documentaire auprès de la banque notificatrice .....	109
3.3.3.5	La réalisation du crédit documentaire auprès de la banque émettrice .....	109
	Conclusion.....	115
	Conclusion générale .....	115
	Bibliographie .....	117
	Annexes .....	120
	Table des matières .....	151
	Résumé .....	160

---

## **Résumé**

---

Les banques ont effectivement modifié leurs modèles économiques ces dernières années, en se tournant vers des activités de marché plus vigoureuses. En conséquence, le crédit traditionnel ne représente désormais qu'une fraction relativement réduite de leurs actifs. De plus, les grandes banques sont devenues fortement impliquées dans des activités spéculatives, dominant ainsi le marché financier. Cependant, cette évolution comporte des risques systémiques pour l'ensemble du secteur financier, ce qui nécessite une intervention réglementaire de la part des pouvoirs publics pour garantir la stabilité financière.

Parallèlement, le commerce extérieur continue de croître, et les outils et techniques de paiement utilisés dans ce contexte sont de plus en plus variés. Le choix entre ces différentes méthodes repose sur l'établissement de relations de confiance mutuelle entre les prestataires, mais il ne faut pas négliger les risques potentiels qui y sont associés.

Enfin, notre expérience pratique lors du stage effectué au sein de la BNA à Tizi-Ouzou a mis en évidence l'importance cruciale du crédit documentaire dans le domaine du commerce international. Cette méthode de paiement et de financement se distingue par sa fiabilité et sa capacité à mettre en place des conditions financières favorables pour les différents contrats internationaux. Le crédit documentaire joue un rôle incontestable dans la promotion de la confiance entre les acteurs du commerce international. Le processus est pris en charge par la banque, qui s'engage à rassembler toutes les conditions nécessaires pour garantir le succès des transactions dans les meilleures conditions possibles.

---

## **Abstract**

---

Banks have indeed changed their business models in recent years, turning to more vigorous market activities. As a result, traditional lending now represents only a relatively small fraction of their assets. What's more, the big banks have become heavily involved in speculative activities, thus dominating the financial market. However, this development entails systemic risks for the entire financial sector, necessitating regulatory intervention on the part of public authorities to guarantee financial stability.

At the same time, foreign trade continues to grow, and the payment tools and techniques used in this context are increasingly varied. The choice between these different methods relies on the establishment of relationships of mutual trust between providers, but the potential risks associated with them must not be overlooked.

Finally, our practical experience during an internship at the BNA in Tizi-Ouzou highlighted the crucial importance of documentary credit in international trade. This method of payment and financing stands out for its reliability and its ability to set up favorable financial conditions for various international contracts. Documentary credits play an indisputable role in fostering confidence between players in international trade. The process is handled by the bank, which undertakes to bring together all the necessary conditions to guarantee the success of transactions under the best possible conditions.