

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES DES SCIENCES DE GESTION ET DES
SCIENCES COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES



En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Commerciales

Spécialité : finance et commerce international

Thème

***Le financement des importations par la
remise documentaire
Cas du pratique : CPA agence 120 de TIZI
OUZOU***

Réalisé par :

M^{elle} MOUDOUD Lynda

Dirigé par :

M^r CHENANE Arezki

Membre du jury :

-président :M^r OUALIKENE selim

-examinatrice :M^{me} GUERMAH hayat

-rapporteur :M^r CHENANE arezki

Promotion 2018/2019

Remerciement

Je tiens d'abord à remercier le dieu le tout puissant et miséricordieux qui ma donné la force et la patience d'accomplir ce modeste travail.

En second lieu je tiens à remercier mon promoteur CHENANE AREZKI, et je remercie beaucoup M .HACHOUR qui ma beaucoup aidé durant ma période de stage pratique, et tout le personnel du CPA ;

En fin, je remercier tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace

Je dédie ce travail :
A ma mère : A celle qui m'a donnée la vie
Je lui dirai merci
A celle qui m'a toujours aidée
Je la souhaiterai une longue vie
Quoi que je fasse et quoi que je dise
Je ne la rendrai jamais ses sacrifices
A la plus belle des femmes
Je lui dirai : « je t'aime »

En témoignage, je t'offre ce modeste travail pour te remercier pour tes sacrifices et pour
l'affection dont tu m'as toujours entourée.

A mon père :
L'épaule solide, l'œil attentif, compréhensif et la personne la plus digne de mon estime
et de mon respect, aucune dédicace ne saurait exprimer mes sentiments, que Dieu te
préserve et te procure santé et longue vie.

A mon unique frère SAMIR et à mon unique sœur KHELIDIA et à son mari TOUFIK et
leur fille Djidwa.

A ma chère cousine SAMIRA ainsi que toute la famille MOUDOUD.

A mes chères amies : NOUNOU LYDIA.bouchera,nadia, Tina.

SOMMAIRE

Introduction générale.....	01
Chapitre I :les opérations du commerce extérieur en Algérie	04
introduction	04
Section 01 : présentation du commerce extérieur	04
Section 02 :les documents utilisés dans le commerce extérieur.....	11
Section 03 : les termes du commerce international.....	15
conclusion.....	23
Chapitre II : le commerce extérieur en Algérie.....	24
Intoduction.....	24
Section 01 : les organes de contrôle du commerce extérieur en Algérie	Erreur ! Signet non défini. 4
Section 02 : la réglementation du commerce extérieur en Algérie	28
Section 03 : l'évolution du commerce extérieur en Algérie.....	33
Conclusion.....	41
Chapitre III :le financement bancaire des opérations du commerce international.....	42
Introduction	42
Section 01 ; les instruments de paiement du commerce international	42
Section 02 : les techniques de financement non documentaires	49
Section 03 : les techniques de financement documentaire et les garanties bancaires internationales	54
Conclusion.....	61

Chapitre IV : étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein au sein du CPA.....	62
Introduction	62
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.....	62
Section 02 : procédure de règlement des importations au sein du CPA	68
Section03 : exemple de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein du CPA	70
Conclusion.....	81
Conclusion générale.....	83

La mondialisation accrue et l'intensification de la concurrence internationale et la libéralisation des échanges sont devenues des choix incontournables pour toute économie.

Les nations ont toujours entretenu et développé entre elles des relations économiques, aucun pays ne peut exister en état autarcique, ainsi les frontières nationales politiques ne coïncident pas avec les frontières économiques de sorte que les limites géographiques de flux des biens et services ne sont déterminées que par les coûts des transports et le mur du protectionnisme.¹

Certes des fonctions politiques culturelles et militaires ont pu façonner les relations internationales mais il est indéniable que les considérations économiques prédominent dans ces relations.

Le commerce international est devenu une variable importante dans le monde économique contemporain il manifeste la complémentarité et l'imbrication des producteurs et des consommateurs des différents pays.²

En effet, contrairement au commerce local, le commerce international présente des difficultés en matière de mode de transport, formalités douanières qui diffèrent d'un pays à un autre ainsi que le risque de paiement et de change.³

L'économie algérienne administrée et dirigée depuis l'indépendance a été contrainte ces dernières décennies à se soumettre aux nouvelles exigences de l'économie mondiale, ainsi que le passage vers l'économie de marché dès les années quatre-vingt dans un processus de réforme économique.

Les banques algériennes ont dû faire face très rapidement à ce nouveau contexte afin de prendre en charge le traitement des opérations d'import et d'export sur la base de la nouvelle réglementation nationale.

Au fait, Le commerce international ne se limite pas à travers l'acheteur et le vendeur, en effet l'institution bancaire est le maillon principal de toute la chaîne d'importation et d'exportation qu'ils'agisse d'opérations de préfinancement, de financement ou de paiement.

La banque est l'un des plus vieux métiers et d'emblée à vocation internationale (*financement du commerce international*) elle est une entreprise comme les autres, elle joue un rôle important dans le financement des opérations du commerce extérieur, elle rend les échanges commerciaux plus simples et rapide ; elle participe en tant que intermédiaire financier

¹ NYAHOHO-EMMANUEL : « *finances internationales, théorie politique et pratique* » 2^{ème} édition presse de l'université de Québec 2002 p.1

² RAINELLI -MICHEL « *le commerce international neuvième édition* », la découverte, paris, 2003, p4.

³ MEMOIRE SAIDANI NAIMA et autres « le financement d'une opération d'importation, remise documentaire. » 2009, page 85.

à travers des crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices ;et on pourrait dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais c'est un partenaire primordiale.

En Algérie, depuis la loi de finance complémentaire de 2009 la remise documentaire était considérée comme la seconde technique de paiement, après le crédit documentaire les entreprises productives sont autorisées à l'utilisée pour financer l'importation de matièrepremière ; d'équipement ou produit semi-fini pour un montant ne dépassant pas 4millions DZD.

Dans ce contexte l'objet de notre travail consiste à étudier le financement des importations par la remise documentaire et montrer le poids de cette dernière en tant que moyen de paiement des importations aussi, afin d'apporter des réponses à la problématique suivante :

- Parmi tous les moyens de financement des importations en Algérie, est-ce-que la remise documentaire est mieux adaptée et avantageuse pour réaliser une opération d'importation au niveau du CPA agence 120 ?

De cette question découlent les sous questions suivantes :

- Quels sont les éléments fondamentaux des opérations du commerce international ?
- Quels sont les différents moyens de paiement qui conviennent dans les opérations du commerce extérieur ?
- Comment se fait le traitement d'une opération d'une remise documentaire à l'importation au niveau du CPA ?
- Quels sont les différents modes de paiement utilisés dans le traitement d'une opération du commerce international ?

Pour guider notre travail empiriquement nous avons émis les hypothèses suivantes :

- **H1.** La remise documentaire est-elle le moyen de financement le plus adopté par le CPA agence 120.
- **H2.** La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport aux autres techniques de financement du commerce international.

Pour essayer de répondre à ces questions nous allons opter pour la méthodologie suivante :

Une partie théorique basée sur une recherche bibliographique (*ouvrages, revues, mémoires, des documents internes de la banque, sites internet...etc.*) ; qui est subdivisée en trois chapitres dont le premier est intitulé les opérations du commerce extérieur, et le deuxième qui intitule le commerce extérieur en Algérie, et un troisième chapitre sur le financement bancaire des opérations du commerce extérieur.

Une partie pratique composée d'un seul chapitre qui intitule un cas pratique au niveau du CPA sur le paiement d'une opération d'importation par la remise documentaire.

Et enfin, nous terminerons avec une conclusion générale.

Introduction

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur, concernent toutes les opérations commerciales où les intervenants ne résident pas dans le même pays.⁴

En raison de l'éloignement géographique, des différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques (*politique, financier, juridique...*), pour cela la maîtrise de ces éléments est indispensable pour mieux comprendre les négociations.

Ce présent chapitre se compose de trois sections, la première sera consacrée sur la présentation du commerce extérieur tandis que la deuxième section va intituler les documents utilisés dans le commerce extérieur et la dernière sera réservée à l'étude des incoterms.

Section 01 : Présentation du commerce international

Le commerce international est un élément important dans le monde économique, et un vecteur essentiel dans le développement de certain pays face à la libéralisation des échanges.

1- Définition du commerce international

Au sens strict, le commerce international concerne les opérations d'achat et de vente de marchandises (*c'est-à-dire des biens physiquement identifiables*) réalisés entre espaces économiques nationaux. (*Il est mesuré en valeur ou en volume*) par le montant total des exportations ou des importations.⁵

Au sens large le commerce international inclut les transactions internationales qui portent sur des activités de services tels que le transport, assurance et tourisme.

1-1 L'importation

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

1-2 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.

2-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.

⁴LUC BERNET-ROLLANDE, « *principes de technique bancaire* », édition, DUNOD, paris, 2008, p353.

⁵BEITONE A et autres, « *dictionnaire de science économique* », édition Mehdi, algérie, 2013, p55.

2-1 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.

2-1-1 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.

2-2 La douane**2-2-1-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 territoire⁶. 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.

2-2-2-les régimes douaniers

Un régime douanier est le statut juridique donné à la marchandise à l'issue de son dédouanement⁷.

On distingue deux types des régimes douaniers qui sont : les régimes communs et les régimes économiques.

2-2-2-1-les régimes communs

Sont réparties en deux catégories :

Exportation définitive : ou régime de l'exportation en simple sortie, la marchandise quitte définitivement le territoire douanier communautaire.

Importation définitive : ou régime de la mise à la consommation, la marchandise définitivement acquittée et consommée dans le territoire communautaire.

2-2-2-2-les régimes économiques

Ils permettent de réaliser une opération en suspension des droits et taxes.

On peut distinguer :

A-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.⁸

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.

B-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.

⁶ <http://fr.m.wikipedia.org/wiki/douane>. Consulté le 19/07/2019 à 20h30.

⁷ <http://ts-maroc.blogspot.com> ; consulté le 28/10/2019 à 01h35.

⁸ <http://Eco-droit-transport-bac-pro-transport-Gex.com>; consulté le 02/11/19 à 02/02.

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

C-Régime d'utilisation

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

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.

2-2-3 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.

2-3 Le fournisseur

Un fournisseur est une personne ou une entreprise qui soit, fabriquer, emballer, ou installer des produits contrôlés, soit exercer 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.

2-4 Le client

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

3- Présentation de la chambre du commerce international**3-1 Définition de la chambre du commerce internationale**

La CCI est une organisation non gouvernementale créée en 1919, elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La principale mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux.

3-2 Les services de la chambre du commerce international

- La cour internationale d'arbitrage ;
- Le bureau maritime international ;
- Le centre de coopération maritime ;
- Le centre international d'expertise ;
- Le bureau contre le crime commercial ;
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon ;
- L'institut des droits des affaires internationales.

4- Le contrat du commerce international

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

4-1 Définition du contrat commercial

Un contrat commercial est un accord signé entre l'acheteur et le vendeur qui va permettre d'anticiper et d'éviter les problèmes d'un échange commercial international.

4-1-1 Les éléments constitutifs d'un contrat du commerce international**a- Les éléments généraux**

- L'identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- La liste des documents contractuels.

b- Les éléments techniques et commerciaux :

- La nature et la qualité du produit ;
- Nature de l'emballage.

c- Les éléments financiers

- La quantité et le prix de la marchandise ;
- L'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement utilisé ;

- La monnaie de facturation ;
- Données fiscales et douanières ;
- La garantie bancaire à mettre en place.

d- Les éléments juridiques

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- **Les clauses pénales** : pénalité en cas de retard de livraison ou de paiement ;
- **Les clauses résolutoires** : possibilités de mettre fin au contrat en cas de non-exécution des obligations ;⁹
- **Entrée en vigueur du contrat** : qui concerne le point de départ de tous les délais contractuels ;
- **Clauses exonératoires**:(*cas de force majeure*) c'est des clauses définies dans le contrat commercial qui exonèrent la partie défaillante de toute responsabilité pécuniaire ;
- **Loi applicable et juridique compétente** : définit le droit applicable au contrat et il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays ;
- **Clause de hard Ship** : c'est une clause qui permet de renégocier les termes du contrat en cas de modifications radicales des conditions d'exécution du contrat.

4-1-2 Les effets du contrat du commerce international**4-1-2-1 Les obligations des parties****a- Les obligations du vendeur**

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés.

b- Les obligations de l'acheteur :

- L'obligation de payer le prix ;
- Il doit prendre livraison des marchandises.

4-1-2-2 Le transfert de propriété et de risques**a- Le transfert de propriété**

- Ce transfert intervient, une fois que l'acheteur se sera acquitté auprès de sa banque de la totalité de la somme due.

b- Le transfert de risques

⁹LEGRAND.G-MARTINI.H.,« *le petit export logistique, contrats, risques, financement* »,éd DUNOD, paris,2009.p23.

La variété des risques est liée :

- À la complexité de l'opération
- À son montant ;
- À sa durée.

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété.

5- Les risques du commerce international

Toute activité commerciale qui s'exerce sur le marché international implique une prise de risque qui empêche la capacité des opérateurs à atteindre leurs objectifs.

5-1-le risque politique (pays)

Le risque pays représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement.

5-2-Le risque économique

Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication.

5-3-Le risque de change

La notion de risque de change est liée à l'incertitude du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court ou à moyen terme.

5-4-Le risque juridique

Tous les pays possèdent leurs propres systèmes juridiques, ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué, il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation... etc.

5-5-Le risque technologique

Il est propre aux activités industrielles, un procédé de fabrication ou une technologie adoptés par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.

Section 02 : Les documents utilisés dans le commerce extérieur

L'activité d'importation et d'exportation doit disposer des moyens qui la rendent spécifique et sécurisante face aux multiples risques, donc le vendeur doit préciser ce qu'il vend et l'acheteur doit préciser ce qu'il achète.

1- Les documents de prix

Ce sont des documents qui contiennent les mentions obligatoires suivantes :

- L'identité des contractants ;
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce ;
- Le pays d'origine et de provenance de la marchandise ;
- La nature des marchandises ou des services fournis ;
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement ;
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison ;
- Conditions de vente et de livraison.

1-1 La facture pro forma

C'est un devis établi par le fournisseur étranger sous forme d'une facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale,

Elle permet généralement à l'acheteur d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (*pré-domiciliation, domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire*).

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise la qualité, le prix, ainsi que les modalités de paiement.

1-2 La facture commerciale (définitive)

C'est une facture qui est établie par le vendeur, elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et globale ainsi que les accessoires la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition et les modalités de paiement (*incoterm*).

1-3 Le bon de commande

Le bon de commande est un document commercial qui permet de prouver l'existence et l'objet d'une commande.

1-4 L'accusé de réception

C'est un document transmis par le fournisseur à son client qui confirme l'acceptation de sa commande.

1-5 La facture douanière

Elle est exigée par certains pays Anglo-Saxons et est établie sur un formulaire spécial qui comporte des mentions obligatoires suivant la législation du pays concerné.

1-6 La facture consulaire

C'est une facture établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur, ce document dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, il doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays, il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise.

1- 7 La note de frais

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise, objet du contrat commercial.

2-Les documents de garanties

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisations prévues dans les conventions internationales.

Les documents de garanties doivent comprendre les mentions obligatoires suivantes :

- La date de souscription ;
- La date de description de la marchandise ;
- Une énumération des risques couverts ;
- Le nom de l'assuré ;
- Le mode de transport ;
- Le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux.

2-1 Le certificat d'origine

Certains pays importateurs exigent des preuves documentaires de l'origine des marchandises pour surveiller les tarifs douaniers et les quotas.

Le certificat d'origine est donc une déclaration signée par la chambre de commerce du pays d'origine et qui prouve au pays importateur l'origine de la marchandise achetée.

2-2 Le certificat sanitaire ou phytosanitaire

De nombreux pays importateurs exigent un certificat phytosanitaire pour tout produit agricole, ce certificat délivré par les autorités locales de l'exportateur attestant que le produit du pays exportateur sont saines et ne contiennent ni insectes nuisibles ni germes pathogènes et /ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie ou autre ...

2-3 Le certificat d'analyse

Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'état. il constate la teneur ou le contenu de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.

2-4 Le certificat d'usine

Ce certificat contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (*élongation, résistance à la traction, à la torsion ...etc.*) et même des analyses chimiques.¹⁰

2-5 Le certificat de circulation de la marchandise

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier des produits originaires de droits de douane préférentiels dans ce pays.

2-6 La note de poids

La note de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée, elle peut être délivrée par un peseur privé ou par le vendeur.

2-7 Le certificat de contrôle qualité ou certificat d'inspection

Ce document est généralement émis par des firmes spécialisées, ces organismes attestent qu'ils ont inspectés les marchandises et qu'ils les ont trouvées conformes aux détails, normes et spécifications demandées tant pour leur qualité que leur quantité, ils contrôlent aussi le conditionnement (*les marques, les numéros des colis, et en surveillant l'embarquement*).

2-8 Le certificat d'emportage des marchandises dangereuses

Pour les marchandises dangereuses chargées dans un conteneur, les responsables de l'emportage devront fournir un (*certificat d'emportage du conteneur*) document qui certifie que l'emportage a été exécuté de manière appropriée dans le respect des lois et des normes de sécurité (*séparation des produits incompatibles arrimage et équilibrage du chargement dans l'unité de transport*).

2-9-Le certificat d'abattage

Il est délivré par une entité religieuse officielle du pays de l'exportateur, en cas d'importation de la viande.

2- Les documents de transport

¹⁰ LUC BERNET-ROLLANCE, « *Principes de techniques bancaires* » 25^{ème} éditions, DUNOD paris, 2008, p354.

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux, qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur, ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

3-1 Le connaissance maritime (*Bill of lading*)

Le connaissance maritime est le document matérialisant le contrat de transport conclu entre le chargeur et le transporteur maritime, il est également un titre représentatif des marchandises.

3-2 La lettre de transport aérien (*air waybill*) LTA

La lettre de transport aérien (*LTA*) est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité, et si ces déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matières de responsabilités.

3-3 La lettre de transport routier (*truck waybill*) LTR

Est un document de transport de marchandises par route, ce document définit les responsabilités du transporteur. Émis par le chargeur qui est généralement le transporteur qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

3-4 Le duplicata de lettre de voiture international DLVI

Ce document est utilisé en trafic ferroviaire, il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée, il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

3-5 Le récépissé postal (*bulletin d'expédition*)

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée, il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas (20) kilogrammes.

3-6 Document de transport combiné FIATA (*multimodal*)

Il s'agit d'un transport combiné qui désigne l'emploi successif de deux ou plusieurs modes de transport (*aérien, maritime*) pour l'acheminement d'un envoi de la marchandise.

Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

Les incoterms définissent dans le cadre d'un contrat de ventes internationales, les limites de responsabilité et les charges soit les obligations réciproques du vendeur et l'acheteur occasionnées par le déplacement de la marchandise internationale.

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

1- Présentation des incoterms 2010

Tableau N°1 : Présentation de l'EXW

• Famille E

SIGLE	Libellé en français	Libellé en anglais
EXW	EX WORKS named place	A l'usine

Source : document interne de la banque

Tableau N°02 : Présentation de la famille F

• Famille F

SIGLE	Libellé en français	Libellé en anglais
FCA	Free carrier ...named place	Franco transporteur...lieu convenu
FAS	Free alongside ship...named port of shipment	Franco le long du navire...port d'embarquement convenu
FOB	Free on bord... named port of shipment	Chargé à bord... port d'embarquement convenu

Source : Document interne de la banque.

Tableau N°03 : Présentation de la famille C.

• Famille C

SIGLE	Libellé en français	Libellé en anglais
CFR	Cost and freight...named port of destination	Coût et fret ...port de destination convenu
CPT	Carriage paid to ...named port of destination	Port payé jusqu'à... port de destination convenu
CIF	Cost,insurance,freight...named port of destination	Coût, assurance et fret...port de destination convenu
CIP	Carriage and insurance paid to...named place of destination	Port et assurance payés...port de destination convenu

Source : Document interne de la banque.

Tableau N°04 : Présentation de la famille D

▪ Famille D

SIGLE	Libellé en français	Libellé en anglais
DAT	Delivered at terminal...named port of destination	Rendu au terminal...port de destination convenu
DAP	Delivered at place...named port of destination	Rendu au ...lieu de destination convenu
DDP	Delivered duty paid...named place of destination	Rendu droits acquittés...lieu de destination convenu

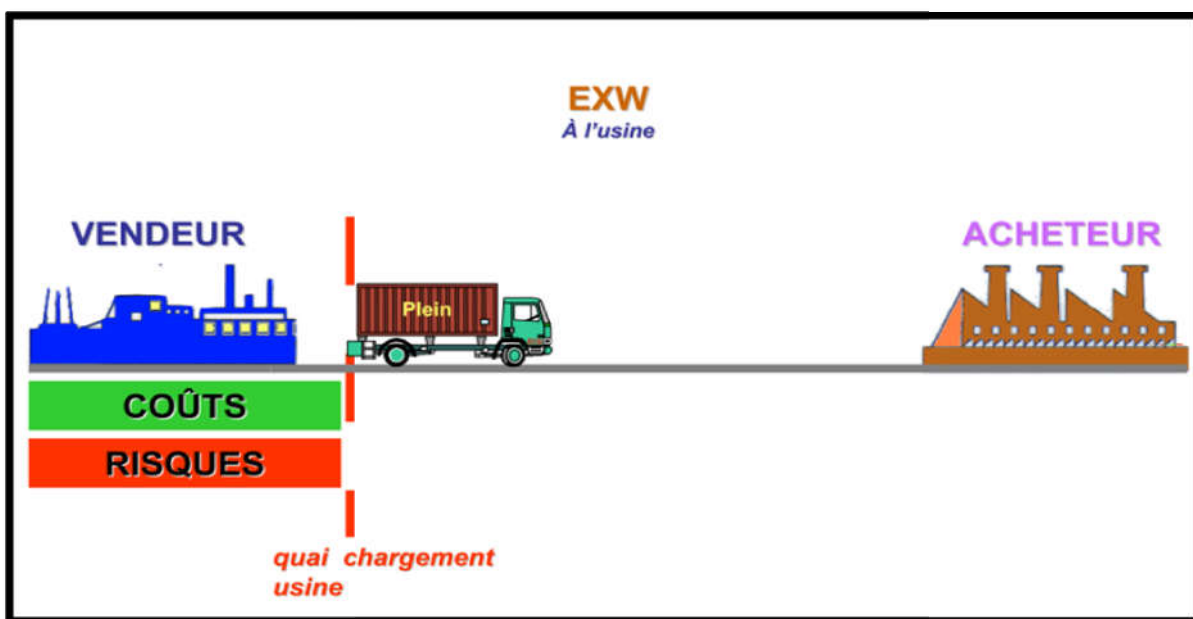
Source : Document interne de la banque

2- L'étude détaillée des incoterms

▪ Groupe E

EXW : ex Works...namedplace, fait partie des onze incoterms après la révision de 2010 dans cet incoterm l'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise dès son chargement au point de lieu de destination, la seule responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise à la disposition de son client.

Schéma N°01 : Présentation de l'EXW



Source : Document interne de la banque

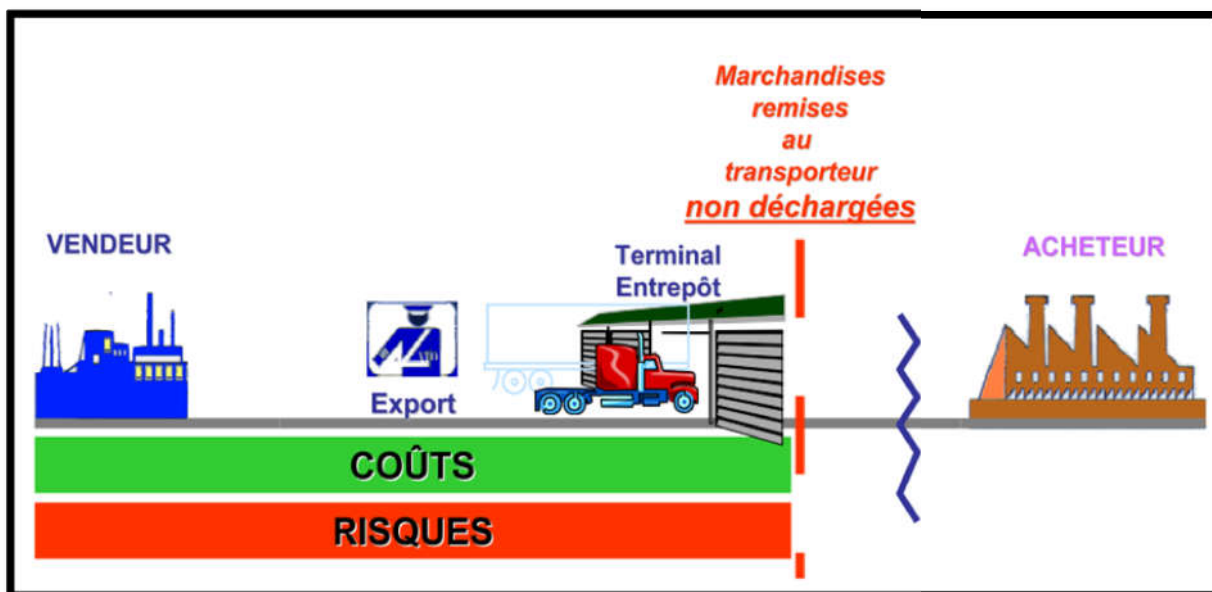
▪ Groupe F :

▪ FCA (*free carrier named terms*)

Fait partie des onze incoterms après la révision de 2010 c'est un incoterm multimodal, l'obligation du vendeur est de remettre la marchandise emballée pour l'export à l'acheteur ou à un transporteur désigné par ce dernier après avoir effectué le dédouanement.

- FAS=EXW+dédouanement.

Schéma N°02 : Présentation de l'incoterm FCA

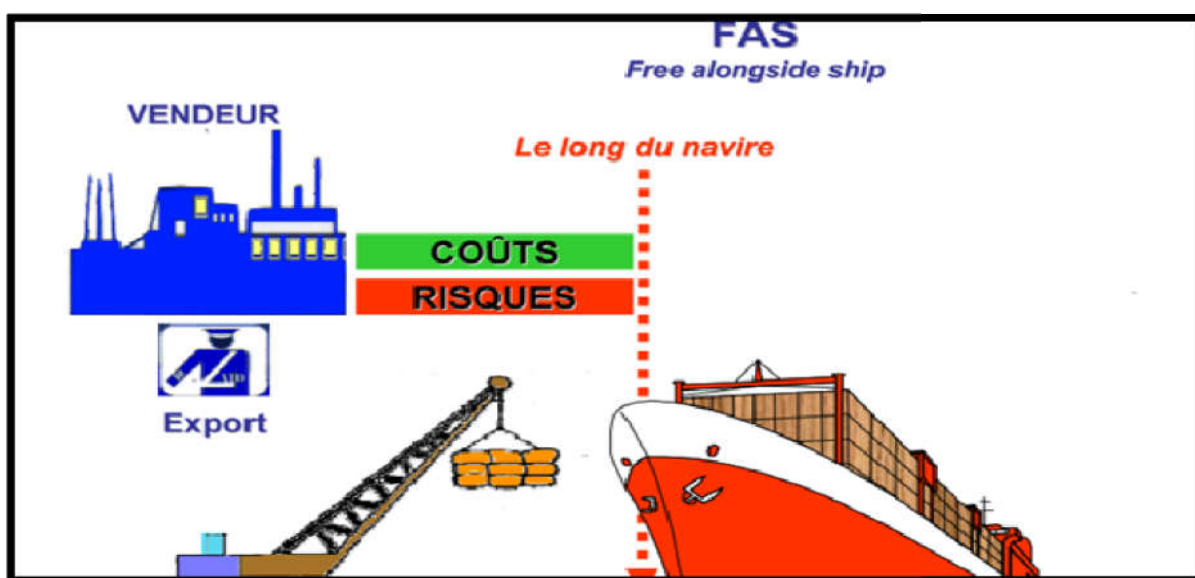


Source : Documentinterne de la banque

- **FAS (free a long side ship)**

Fait partie des onze incoterms de la dernière révision de 2010 ; L'obligation du vendeur est de livrer la marchandise dans le port d'embarquement désigné par l'acheteur, le long du navire, et après dédouanement il doit également fournir à l'acheteur une facture commerciale est un reçu (le long du bord) après c'est l'acheteur qui doit se charger de l'ensemble des formalités d'assurance ,chargement, transport...etc. le transfert de risques fait précisément au moment où la marchandise est placée le long du navire.

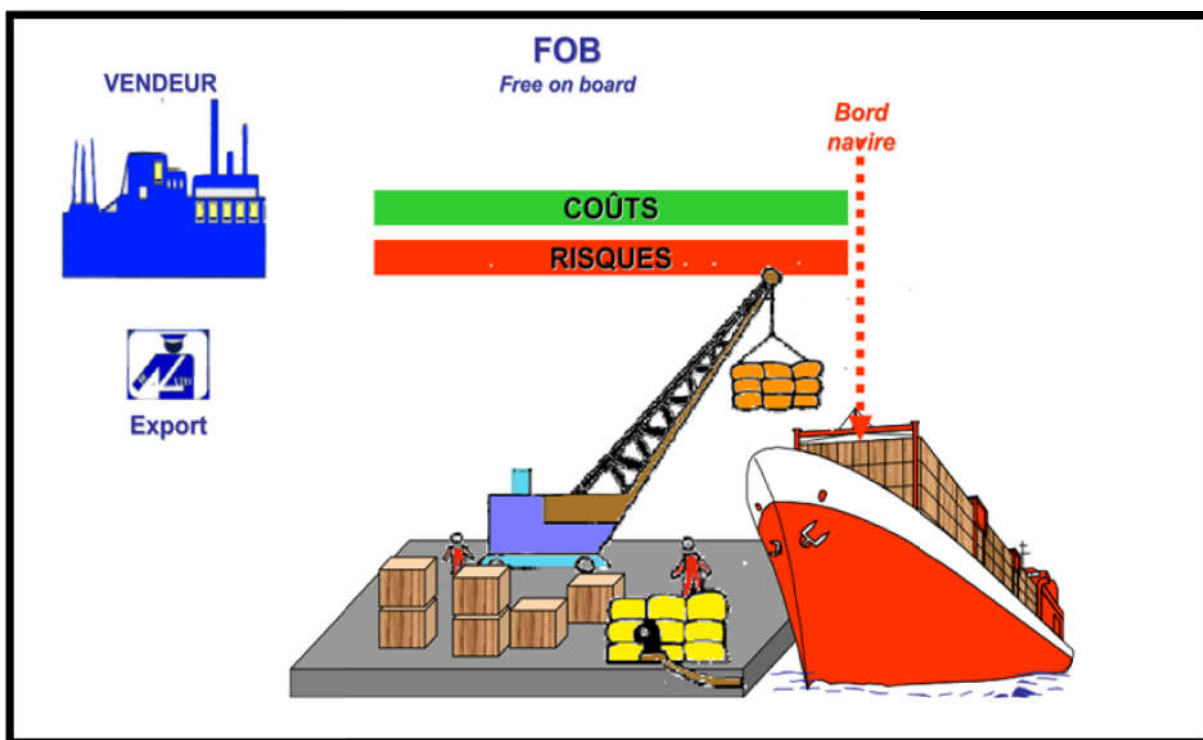
Schéma N°03 : Présentation de l'incoterm FAS



- **FOB (free on bord) :**

Fait partie des onze incoterms après la révision de 2010 ; La particularité de ce terme est d'être exclusivement maritime (*au même titre que FAS, CFR, CIF*) dans cet incoterm le vendeur doit dédouaner la marchandise et la livrer à bord d'un bateau désigné par l'acheteur, le transfert des frais et des risques se font lorsque la marchandise est à bord du navire au port de départ

Schéma n°04 : Présentation de l'incoterm FOB

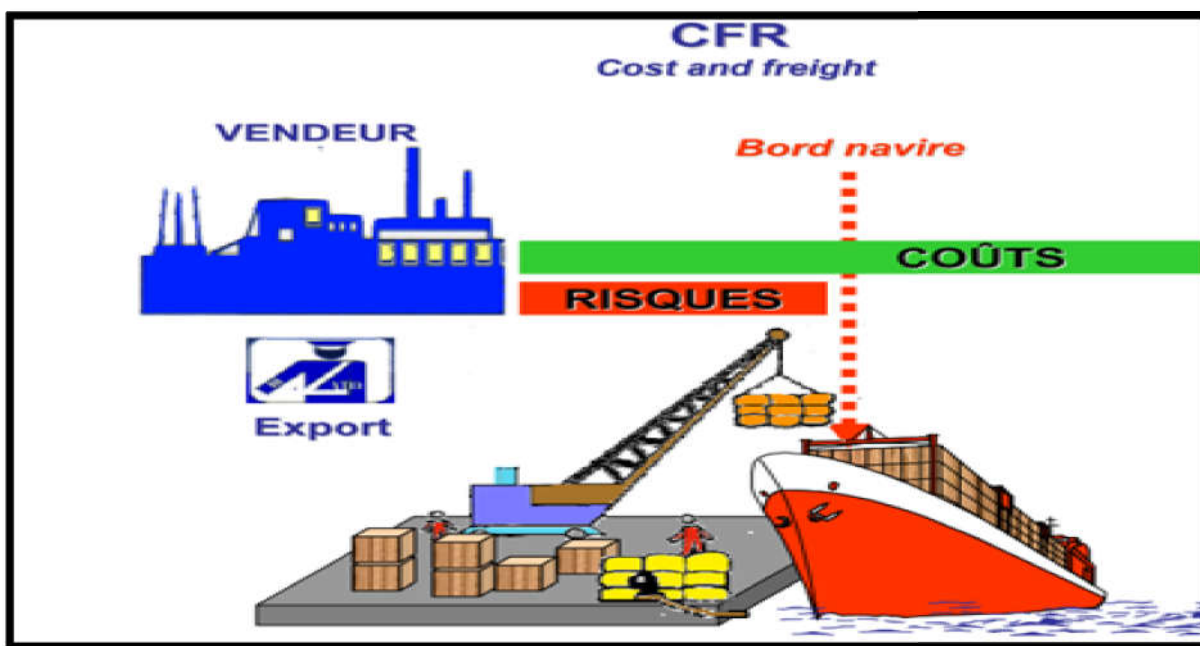


Source : Document interne de la banque

- **Groupe C**
- **CFR (Cost and Freight)**

Fait partie des onze incoterms après la révision de 2010 ; La particularité de cet incoterm est d'être exclusivement maritime (*au même titre que FOB, FAS, CIF*), le vendeur prend en charge le transport principal de la marchandise jusqu'au port de destination désigné par l'acheteur, le vendeur subit les frais jusqu'au port d'arrivée, le vendeur doit effectuer le dédouanement de la marchandise et fournir une facture commerciale ainsi que le connaissement maritime.

Schéma N°05 : Présentation de l'incoterm CFR



Source : Document interne de la banque

- **CIF (cost insurance and freight)**

Fait partie des onze incoterms après la révision de 2010 ; La particularité de cet incoterm est d'être exclusivement maritime au même titre que (FAS, FOB, CFR). Cet incoterm impose au vendeur de conclure le contrat de transport pour le compte de l'acheteur et de souscrire une assurance au nom de l'acheteur également pour couvrir la marchandise durant le transport, donc la marchandise circule bien aux risques de l'acheteur selon cette organisation.

Schéma N°06 : Présentation de l'incoterm CIF



Source : Document interne de la banque

- **CPT (*Carriagepaid to*) :**

Fait partie des onze incoterms de la dernière révision de 2010, Dans cet incoterm le vendeur est responsable du dédouanement de la marchandise et du règlement du transport.

L'acheteur prend en charge toutes les opérations à partir de l'arrivée de la marchandise (*le déchargement, le poste acheminement, les formalités douanières import*).

Schéma N°07 : Présentation de l'incoterm CPT



Source : Document interne de la banque

- **CIP (*Carriage and Insurance Paid to*)**

Fait partie des onze incoterms de la dernière révision de 2010, le vendeur choisit le transporteur et paie pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu, c'est également le vendeur qui souscrit l'assurance transport, le transfert des frais s'effectue au lieu d'arrivée.

Schéma N°08 : Présentation de l'incoterm CIP



Source : Document interne de la banque

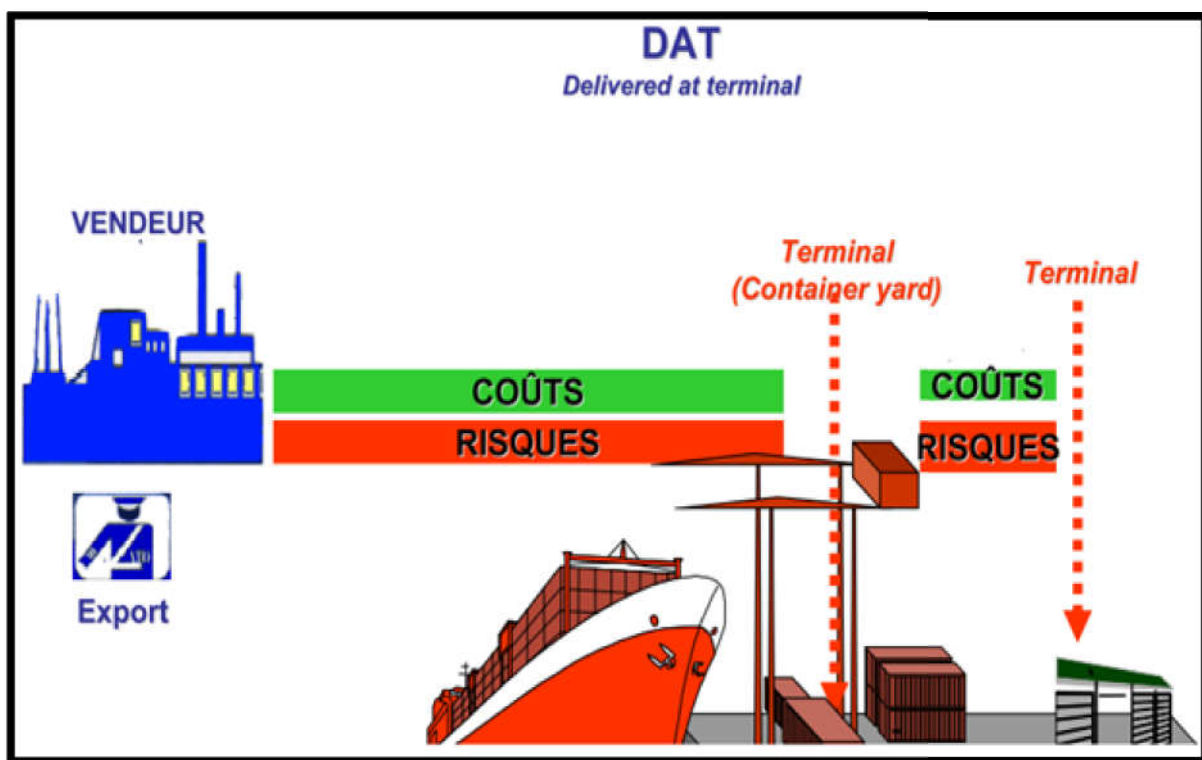
▪ **Groupe D**

▪ **DAT (*Delivred at Terminal*)**

Fait partie des onze incoterms après la révision de 2010 ; Ce terme est multimodal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu.

L'acheteur effectue les formalités d'importation, il s'agit donc d'un incoterm de vente à l'arrivée car le vendeur est responsable de la marchandise jusqu'à destination.

Schéma N°09 : Présentation de l'incoterm DAT



Source : Document interne de la banque

▪ **DAP (*Delivred at Place*)**

Fait partie des onze incoterms après la révision de 2010, Le vendeur prend en charge le transport des marchandises jusqu'au point de livraison convenu, donc il assume les coûts et les risques jusqu'au point où les marchandises sont mises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport sans être déchargées.

C'est l'acheteur qui organise le déchargement et effectue les formalités d'importation.

Schéma N°10 : Présentation de l'incoterm DAP

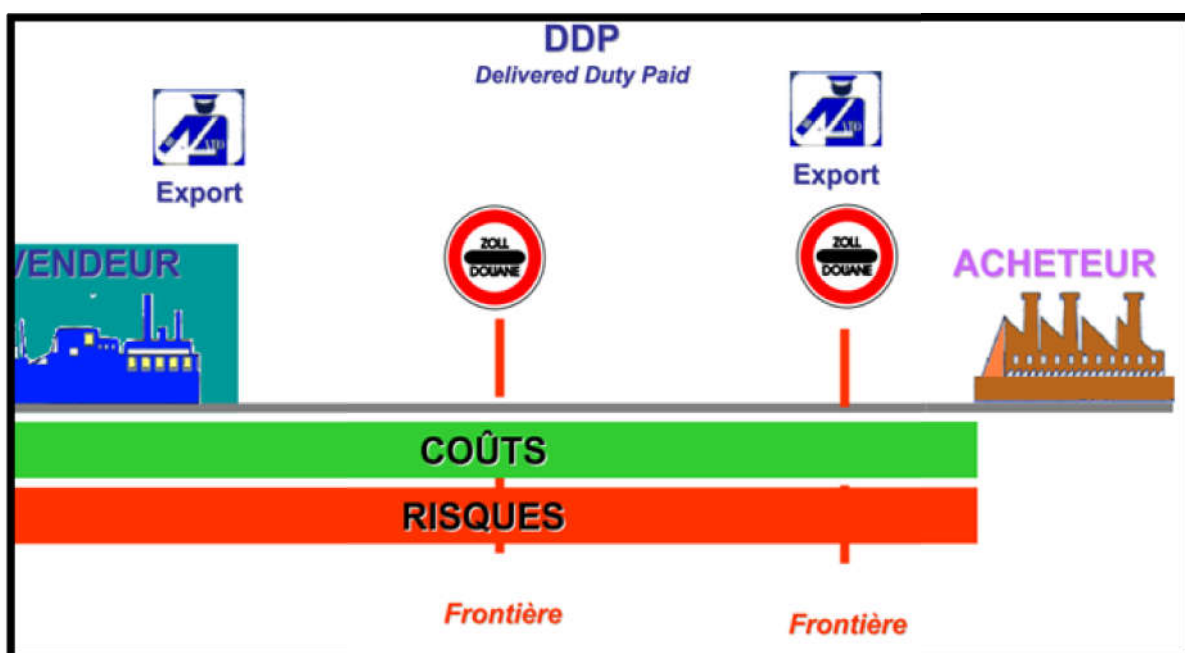


Source : Document interne de la banque

▪ **DDP (Delivered Duty Paid)**

Fait partie des onze incoterms après la révision de 2010 ; Ce type est multimodale, dans ce terme c'est le vendeur qui fait tous y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles, la seule obligation de l'acheteur est le déchargement de la marchandise.

Schéma N°11 : Présentation de l'incoterm DDP



Source : Document interne de la banque.

3- Les limites des incoterms :

- L'incoterm ne règle pas le problème de propriété de la marchandise ;
- l'usage des incoterms est facultatif.

Conclusion :

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.

Dans le chapitre présent nous allons voir le commerce extérieur en Algérie.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Introduction au chapitre

Le commerce est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un espace plus dynamique dans ce sens tout ce qui est vendu et consommé ailleurs, il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et du transit.

En effet, le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement de l'économie et aussi dans le développement des nations à cet effet beaucoup de réformes ont été mener par les autorités algériennes dès l'indépendance jusqu'à nos jours pour bien améliorer ce secteur.

Ce présent chapitre se compose de trois sections, la première section est un aperçu sur les organismes de contrôle du commerce extérieur en Algérie, la deuxième section sera consacrée sur la réglementation algérienne du commerce extérieur. Et la troisième section va intituler l'évolution du commerce extérieur en Algérie.

Section 01 : Les organes de contrôle de commerce extérieur en Algérie

Il existe des organes de contrôle de commerce extérieur en Algérie qui sont pour mission de réglementer le commerce extérieur algérien.

1-Le ministère du commerce

1-1-définition du ministère du commerce

Le ministère du commerce est l'organisme gouvernemental responsable du commerce, mais aussi éventuellement d'autre secteur de la production et de l'activité économique.

1-2-Les missions du ministère du commerce

- Contribuer à la préparation et à la négociation des accords commerciaux internationaux ;
- De concevoir et de mettre en place un système d'information sur les échanges commerciaux extérieurs ;
- Participer à la mise en œuvre des stratégies nationales pour le développement du commerce ;
- Participer à l'élaboration de la politique du gouvernement en matière de réforme administrative et économique et veille à sa mise en œuvre au niveau des structures relevant de son autorité et des établissements publics placés sous sa tutelle ;
- D'animer et d'impulser à travers les structures appropriées et en relations concernées, les activités commerciales extérieurs bilatérales et multilatérales ;

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

- D'élaborer et de proposer toute stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures ;
- De favoriser et d'encourager la participation des opérateurs économiques aux manifestations économiques nationales ou à l'étranger,
- De participer aux travaux des organismes internationaux et régionaux spécialisés en matière de qualité ;
- Organiser, orienter et mettre en œuvre le contrôle et la lutte contre les pratiques commerciales illicites et les fraudes liées à la qualité et à la contrefaçon ;
- Déterminer les conditions mise à la consommation des biens et services en matière de qualité, d'hygiène et de sécurité.

2-L'agence algérienne de promotion de commerce extérieur

2-1-Définition

C'est un établissement public à caractère administratif placé sous la tutelle du ministre du commerce, créé par le décret exécutif n°04-174 du 12-juin 2004¹¹, cette agence est dotée de personnalité et d'autonomie financière.

2-2-Les missions de l'agence algérienne de promotion du commerce extérieur

- L'analyse des marchés mondiaux et la réalisation des études prospectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs ;
- La mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie ;
- La participation à la définition de la stratégie de promotion du commerce extérieur et de sa mise en œuvre après son adoption par les instances concernées ;
- La gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- L'élaboration d'un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportations ;
- La mise en place et la gestion de système d'information statistique sectoriel et global sur le potentiel national à l'exportation et sur les marchés extérieurs ;
- De l'assistance aux opérateurs économiques pour le développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation ;

¹¹ Décret exécutif n°04-174 du juin 2004, portant création ; organisation et fonctionnement de l'agence nationale de commerce extérieur.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

- Constituer une base de données sur les importations et les exportations et un fichier national sur les opérateurs intervenant dans le commerce extérieur de l'Algérie ;
- Proposer toute action visant le suivi des importations.

3-La chambre algérienne du commerce et d'industrie (CACI)

3-1-Définition

C'est un établissement public à caractère industriel et commercial doté de la personnalité morale et l'autonomie financière, elle est placée sous la tutelle du ministre de commerce.

3-2-Les missions de la chambre algérienne du commerce et d'industrie (CACI)

- Organiser ou participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger ;
- Etablir des relations et conclure des accords de coopérations et d'échanges mutuels avec les organismes homologues ou similaires étrangers ;
- D'effectuer la synthèse des avis adoptés par les chambres de commerce et d'industrie et de favoriser l'harmonisation de leurs programmes et de leurs moyens ;
- De mener des études et des réflexions sur la situation économique du pays et son évolution et de présenter aux pouvoirs publiques des points de vue sur les moyens de développer et de promouvoir l'activité économique nationale ;
- D'émettre, viser, certifier tout document (*attestation ou formulaire*) présenter ou demander par les agents économiques et destinés à être utilisés principalement à l'étranger ;
- Réaliser toute action et étude pouvant concourir à la promotion des produits et des services nationaux sur les marchés extérieurs ;
- Proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportation des produits et des services ;
- Editer et diffuser toute publication en rapport avec son objet ;
- Ouvrir des bureaux de représentation à l'étranger ;
- Donner son avis sur les conventions et accords commerciaux liant l'Algérie et les pays étrangers.¹²

¹² ART 05 de décret exécutif n°96 /94 du 03 /03/1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

4-La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX)

4-1-Définition

La CAGEX est une entreprise publique économique par action, dont les actionnaires sont les compagnies d'assurances (SAA, CAAR, CNMA, CCR).

La CAGEX est régie par l'article 4 de l'ordonnance 96/06 du 10 janvier 1996¹³ qui dispose que l'assurance-crédit à l'exportation est confiée à une société chargée d'assurer que son propre compte est sous le contrôle de l'état.

4-2-Les missions principales de la (CAGEX)

- La couverture des principaux risques encours pendant le déroulement des opérations d'exportations et de la garantie des paiements en cas de financement ;
- Encourager et promouvoir les exportations hors hydrocarbures, et de garantir les ventes à crédit au profit des opérateurs économiques activant sur le marché national.
- Assurance-crédit globale, commerciale et politique.¹⁴

5-le fonds spécial de promotion des exportations(FSPE)

5-1-définition

Le fonds spécial de promotion des exportations est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leur action de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

5-2-les missions du FSPE

- L'étude des marchés extérieurs ;
- La prise en charge partielle des frais des participations aux foires et expositions à l'étranger ;
- Le financement des coûts liés à l'adaptation des produits aux marchés extérieurs.

6-le fonds national de régulation et développement agricole(FNRDA)

6-1-définition du FNRDA

Créé par la loi de finance 2000 , dont l'objectif est de renforcer les bases économiques et l'accroissement de la production et la productivité et contribuer ainsi à l'amélioration de la sécurité alimentaire du pays.¹⁵

¹³ Ordonnance n°96-06 du 10 janvier 1996, relative à l'assurance –crédit à l'exportation et ses textes d'application.

¹⁴ [Http // :benchaida . unblog .com](http://benchaida.unblog.com) consulté le 29/10/2019 à 16 : 59.

¹⁵ [Http// :www.dsa-constantine dz](http://www.dsa-constantine.dz), consulté le 07/11/2019 à 00 : 30.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

6-2 -Les missions du FNRDA

- La régulation de la production agricole ;
- Le développement de l'investissement agricole.

7-le comité de suivi du commerce extérieur

7-1-définition

Le comité de suivi du commerce extérieur est créé en 30 décembre 2009 par le décret exécutif N°09-429¹⁶.

7-2- les missions du comité de suivi du commerce extérieur

- De suivre et d'analyser les flux des changes commerciaux (importations et exportations) ;
- D'évaluer périodiquement les données concernant le commerce extérieur ;
- De proposer toute mesure visant la rationalisation des importations¹⁷ ;
- De proposer toute mesure de promotion des exportations hors hydrocarbures ;
- De proposer toute mesure de facilitation du commerce extérieur ;
- De contribuer à l'analyse et à l'évaluation du commerce extérieur.

Section 02 : La réglementation algérienne du commerce extérieur

En Algérie les opérations du commerce extérieur sont soumises à des dispositions législatives et réglementaires. Le commerce extérieur en Algérie a connu de grandes mutations dues essentiellement aux différentes politiques économiques et financières adoptées depuis l'indépendance.

En effet, l'Algérie est passée par une phase où l'Etat prend le monopole sur le commerce extérieur, à une phase de libéralisation du commerce extérieur, caractérisée par l'abolition et la suppression du monopole de l'état en matière d'import /export.

1- La période de L'étatisation du commerce extérieur

Après l'indépendance jusqu'au milieu des années 80 l'Algérie a adopté une politique économique qui vise à limiter la fuite des capitaux vers l'étranger et la maîtrise de la circulation des flux.

¹⁶ Le décret exécutif N° 09-429 du 13 décembre 2009, portant création du comité de suivi du commerce extérieur et fixant sa position, ses missions et son organisation.

¹⁷ Mémoire M^{elle} CHERIGUI CHAHRAZED « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, mémoire magister, Oran 2013, page 83.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Le 16 mai 1963 l'Algérie a mis en place des mesures protectionnistes dans le but de protéger l'économie nationale.

Ces mesures ont été prises à deux niveaux, le niveau des procédures de contrôle et au niveau des organes de contrôle :

A-Les procédures de contrôle

- **Le contingentement à l'importation :** le décret 63 /188 du 16 mai 1963¹⁸ a défini les produits qui sont soumis aux licences d'importation, cette procédure a pour objectif de :
 - Protéger la production et emploi nationaux ;
 - Limiter l'importation des produits de luxe dans le but de favoriser l'économie.
- **Le protectionnisme :** durant la période allant de 1963 à 1967 l'Algérie a instauré une politique tarifaire par l'augmentation des droits de douane des marchandises dans le but de protéger la production nationale et les industries naissantes.
- **Le contrôle de change :** la banque d'Algérie a exigé que toutes les transactions commerciales avec l'étranger et les transferts de fonds soient soumis à des autorisations préalables.

B-Les organes de contrôle

- Office national de commercialisation (ONACO) : c'est un organisme public qui à l'origine avait le monopole des importations pour un certain nombre de produits qui sont en général des produits de consommation ;
- Le groupement professionnel d'achat (GPA) : réunissant l'état et les importateurs privés et constituant des sociétés à capital en majorité public jouissant d'un monopole d'importation pour les produits de leurs branches (*le bois, le textile ...*).

En 1974 l'Algérie a instauré un programme général d'importation /exportation (PGI/PGE) relatif à la libéralisation du commerce d'exportation qui fixe les conditions d'exportation des marchandises réalisées à partir du territoire douanier national et les importations des biens se réalisent sous le couvert des autorisations globales d'importation/exportation (AGI/AGE) pour les opérateurs du secteur public et des licences d'importation pour le secteur privé.

En 1978, le commerce extérieur est caractérisé par le monopole de l'Etat qui énonce précisément que l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat.¹⁹

¹⁸ Décret 63 /188 du 16 mai 1963 relatif au contingentement pour l'importation des marchandises conçue par le ministère de commerce.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

En 1980, il a été créé le secrétariat d'état au commerce extérieur (SECE) qui a apporté quelques mesures d'assouplissement relatives à la gestion des PGI/PGE.

Dès 1986, les entreprises nationales ont eu le statut d'entreprises publiques économiques (EPE), ce qui suppose l'autonomie à la prise de décision et à la commercialité dans leurs rapports avec les tiers.

La période allant de 1998 à 1990 était caractérisée par la suppression des programmes générales d'importation/exportation (PGI/PGE), ainsi que les autorités globales d'importation/exportation (AGI/AGE).

2-La libéralisation du commerce extérieur

La libéralisation du commerce extérieur était la première étape effectuée après la transition de l'Algérie vers l'économie de marché dans les années 90 ;

Cette période est caractérisée par le rapprochement de l'Algérie aux institutions internationales et la mise en place d'un programme d'ajustement structurel imposé par le FMI. Cette période est caractérisée aussi par la création de la loi de finance complémentaire de 1990 qui énonce des nouvelles mesures.

Ce programme de libéralisation est mis en place en 1994 qui s'appuie sur :

- L'élimination de toutes restrictions à l'exportation en dehors de quelques exceptions visant à protéger le patrimoine archéologique, ou historique de l'Algérie ;
- La continuité du monopole de l'état sur les exportations hors hydrocarbures et des produits mines ;
- Le principe général de liberté d'importation pour tous les opérateurs économiques ;
- L'assouplissement du contrôle des changes ;
- L'instauration de la convertibilité du dinar et la mise en place d'un marché interbancaire de change.

2-1-La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

La démonopolisation du commerce extérieur était réellement révélée dans cette loi qui accorde d'importantes prérogatives à la banque d'Algérie non seulement en matière de monnaie et de crédit mais aussi sur la gestion du commerce extérieur par la supervision des engagements financiers à l'étranger.

¹⁹ Ministère du commerce bilan des actions du secteur du commerce réalisé durant la période 1962-2012.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

2-2-La loi 90-16 du 07 août 1990 relative à la loi de finance complémentaire pour l'année 1990

Cette loi garantit l'investissement libre des étrangers en Algérie et modifie la politique commerciale par l'annulation de toute procédure du monopole de l'état.

2-3-La libéralisation totale du commerce extérieur

Il a été procédé à la généralisation du concept de l'économie de marché sur le commerce extérieur d'une manière totale.

2-4-Les principales intégrations et accords commerciaux de l'Algérie

2-4-1-Le contexte d'association Algérie avec l'union européenne

L'accord d'association avec l'union européenne est signé à valence (Espagne) en avril 2002, et entré en vigueur le premier septembre 2005.

Cet accord s'articule autour des axes suivants :

- Une association politique et de sécurité concrétisée par l'instauration d'un dialogue régulier permettant d'établir des liens de sécurité et de stabilité entre les deux partenaires ;
- Une association économique pour créer progressivement une zone de libre-échange pendant une période transitoire de douze ans au maximum à partir de l'entrée en vigueur de l'accord par le biais de la détermination des conditions de la libéralisation graduelle des échanges, des biens, des services et des capitaux ;
- Une association également dans les domaines sociaux, culturels et humains destinée à favoriser les échanges humains par l'encadrement des procédures administratives, à intégrer les différentes cultures et les sociétés civiles, et à réduire les flux migratoires du sud vers le nord.

Cet accord englobe les pays de sud, les pays d'Europe centrale et orientale et qui vise également à la mise en place à terme d'un grand espace au sens large.

L'union européenne est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie plus de 60% de ventes des hydrocarbures sont destinées aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays.

2-4-2-L'intégration magrébine

Cette intégration soit concrète avec la création de l'union du (*Maghreb arabe*) (UMA) qui compte cinq pays (*l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie*).

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

La création de cette union avait pour objectif le renforcement des liens entre les états membres dans tous les domaines, politique, économique et socioculturel, afin de créer un ensemble économique régional intégré, lui permettant de disposer d'un poids important sur la scène internationale.²⁰

2-4-3-La grande zone arabe de libre échange (GZALE)

La mise en œuvre de cet accord était en janvier 2009 après sa signature le 27 février 1981 par le conseil économique et social de la ligue des Etats arabes (CES).

Cette zone contient 19 pays qui sont :

L'Algérie, l'Egypte, Jordanie, Tunisie, Maroc, Mauritanie, émirats arabes unies, Arabie saoudite, Qatar, Libye, Bahreïn, Koweït, Oman, Yémen, Soudan, Palestine, Iraq, Syrie et le Liban.

Les objectifs majeurs de cette intégration sont de :

- Faciliter les échanges entre les pays arabes ;
- Favoriser les relations économiques et politiques entre les Etats membres.

2-4-4-L'accord de l'Algérie avec l'OMC

En 1987 l'Algérie a déposé sa demande au GATT, durant cette période l'Algérie a connu une crise provoquée par la chute des prix des hydrocarbures, les exportations baissent de 55,5% en valeur entre 1984 et 1987, et les importations diminuent de 54%, l'adhésion au GATT allait dans le sens d'une réforme visant l'intégration d'un système de commerce et de l'économie algérienne à l'économie internationale par la promotion et la diversification des exportations.

En 1995 ce groupe de GATT a été transformé en groupe de travail de l'OMC, il est réuni pour la première fois en avril 1998 et depuis cette date l'Algérie est considérée comme un pays ouvert commercialement.

Le groupe de travail de l'OMC chargé de l'accession de l'Algérie a tenu 12 réunions formelles et deux réunions informelles dont la dernière s'est déroulée le 31 mars 2014 à Genève (Suisse).

La procédure d'adhésion de l'Algérie à l'OMC est considérée comme la plus longue par rapport aux autres pays, elle dure plus de 27 ans et jusqu'à l'heure actuelle l'Algérie n'est pas membre de l'OMC, la longueur de cette négociation peut s'expliquer d'une part par des contraintes internes et d'autre part par la difficulté des négociations à reconnaître.

²⁰ MAHIOU-A « l'union du Maghreb arabe : des états en quête de coopération », revue IDARA 1999, p3.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Section 03 : L'évolution du commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur de l'Algérie a traversé plusieurs périodes dès l'indépendance jusqu'à nos jours, en passant par la phase de l'étatisation du commerce extérieur où l'état prend le monopole sur les exportations et les importations à une phase de libéralisation du commerce extérieur.

1-L'évolution du commerce extérieur dès l'indépendance jusqu'à 2000

1-1-Après l'indépendance jusqu'au milieu des années 80

Dans cette période le commerce est contrôlé par l'administration, ce contrôle se traduit par la fixation à l'avance des quantités de marchandise à importer, cette politique vise à protéger la production nationale.

Tableau N°05 : La balance commerciale de l'Algérie après l'indépendance

Unité : million USD

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale
1963	586	732	147
1964	704	728	24
1965	672	642	-30
1966	640	623	-17
1967	680	725	45
1968	816	831	15
1969	1010	935	-75
1970	1259	1010	-249
1971	1228	857	-371
1972	1491	1304	-187
1973	2241	1889	-352
1974	4024	4259	235
1975	5993	4292	-1701
1976	5318	4977	-341
1977	7102	5806	-1296
1978	8675	6117	-2558
1979	8410	9873	1463
1980	10552	15613	5061
1981	11259	13283	2024
1982	10743	11481	738
1983	10415	11183	768
1984	10292	11869	1577
1985	9840	10145	305

Source : direction générale des douanes

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Le tableau ci-dessus permet de tirer quelques conclusions à savoir :

- La chute des exportations et des importations dans les deux premières années de l'indépendance (1963-1964) cette dégradation a duré jusqu'au 1966 ;
- A partir de 1967 les exportations et les importations commencent à remonter ce qui rapporte un bénéfice dans la balance commerciale ;
- Mais à partir de 1982 il y avait une dégradation dans la valeur des exportations et des importations.

1-2-Entre le milieu des années 80 et la fin des années 90

Cette période est marquée par la mise en place du plan d'ajustement structurel (PAS) imposé par le FMI, ainsi le commencement d'une transition vers l'économie de marché, ces dernières seront appliquées d'une même manière au secteur public et privé, cependant elles encouragent des exportations hors hydrocarbures.

Tableau N°06 : La balance commerciale de l'Algérie entre 1986 et 1999

Unité : million USD

Année	Importations	Exportations	Balance Commerciale
1986	9213	7820	-1393
1987	7056	8233	1177
1988	7323	8104	781
1989	9208	8968	-240
1990	9684	11304	1620
1991	7681	12101	4420
1992	8406	10837	2431
1993	8788	10091	1303
1994	9365	8340	-1025
1995	10761	10240	-521
1996	9098	13375	4277
1997	8087	13889	5802
1998	9403	10213	810
1999	9164	12522	3358

Source : direction générale des douanes

Cette période est marquée par la restructuration des politiques commerciales en Algérie, afin de préparer l'économie algérienne d'une manière cohérente à l'ouverture vers ses principaux partenaires commerciaux notamment l'union européenne.

Les exportations à cette époque ont enregistré une hausse en 1990 à 1991, reculent annuellement jusqu'à la fin de 1994 pour atteindre seulement 8,3 milliards de dollars.

En 1995 les exportations augmentent une nouvelle fois et varient positivement jusqu'à 1997, pour enregistrer une valeur de 13,8 milliards de dollars.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Pour les importations sa valeur augmente annuellement dans les années 90 à l'exception des années 1991 et 1997.

2-L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis 2000

2-1-A partir de 2000 jusqu'à la fin de 2014

Commençant par les exportations qui réalisent des hausses successives à l'exception des années 2001 et 2002 pour atteindre un niveau record de 79,2milliards de dollars en 2008. Comme le montre le tableau en bas. Cette hausse qui due essentiellement à la hausse des prix du pétrole qui atteint un niveau record de 145 USD pour le baril.

Tableau N°07 : La balance commerciale de l'Algérie entre 2000 et 2014

Unité : million USD

Années	Importations	Exportations	Balance Commerciale
2000	9173	22031	12858
2001	9940	19132	9192
2002	12009	18825	6816
2003	13534	24612	11078
2004	18308	32083	13775
2005	20357	46001	25644
2006	21456	24612	3156
2007	27631	60163	32532
2008	30479	79298	48819
2009	39294	45194	5900
2010	40473	57053	16580
2011	47247	73489	26242
2012	50376	71866	21490
2013	54852	65917	11065
2014	60061	58580	1481

Source : direction générale des douanes

2-2-A partir de la fin de 2014 jusqu'à 2018

La baisse des prix du pétrole de 2014 -2016 qui a commencée à partir de l'été 2014, et qui a influencée négativement sur l'économie algérienne et sur la balance commerciale, en tant que l'Algérie est un pays exportateur des hydrocarbures.

Le cours de Brent a baissé de plus de 65%, passant de 145 à 35 USD.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Tableau N°08 : La balance commerciale de l'Algérie entre 2014 et 2018 *Unité : million USD*

Année	2014	2015	2016	2017	2018
Importations	5858	51702	47089	45957	46197
Exportations	60061	34668	30026	34763	41168
Balance commerciale	1481	-17034	-17083	-11194	-5029

Source : direction générale des douanes.

3-la structure des échanges extérieur de l'Algérie durant le premier trimestre de 2019

3-1-les partenaires commerciaux de l'Algérie durant le premier trimestre de 2019

3-1-1-les principaux fournisseurs

Tableau N°09 : Les principaux fournisseurs de l'Algérie

Unité : million USD

Principaux fournisseurs	Valeur	Structure(%)
Chine	2257,76	20,24
France	1056,11	9,47
Allemagne	859,57	7,71
Italie	829,22	7,43
Espagne	794,23	7,12
Turquie	626,29	5,61
Argentine	467,24	4,19
brésil	304,98	2,73
Etas unis d'Amérique	273,71	2,45
Inde	236,05	2,12
République de Corée	219,54	1,97
Russie	204,08	1,83
Roumanie	155,17	1,39
Ukraine	153,74	1,38
Pologne	150,56	1,35
Sous total	8588,25	76,98
Reste du monde	2567,25	23,02
Total général	11156,00	100 %

Source : direction générale des douanes

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

On remarque dans le tableau ci-dessus que les cinq premiers fournisseurs de l'Algérie représentent près de 51,96% des importations.

La Chine est le principal fournisseur de l'Algérie avec 20,24% des importations suivie par la France, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne avec des parts respectives de 9,47%, 7,71%, 7,43% et 7,12%.

3-1-2-les principaux clients

Tableau N°10 : Les principaux pays clients de l'Algérie

Unité : million USD

Principaux clients	valeur	Structure(%)
Italie	1885,61	19,28
France	1261,60	12,90
Espagne	1113,28	11,38
Etas unis d'Amérique	764,97	7,82
Turquie	666,49	6,83
République de Corée	641,34	6,56
Grande Bretagne	604,59	6,18
inde	390,48	3,99
chine	376,02	3,84
Pays bas	305,85	3,13
Brésil	276,85	2,83
Belgique	222,87	2,28
Tunisie	221,60	2,27
Portugal	218,05	2,23
Australie	186,15	1,90
Reste du monde	643,68	6,58
Total général	9781,41	100%

Source : direction générale des douanes

Les cinq premiers clients de l'Algérie présentent plus de 58,21 % des exportations algériennes.

L'Italie est le principal client avec une part de 19,28%, suivie par la France, l'Espagne, les USA et la Turquie avec des parts respectives de 12,90%, 11,38%, 7,82% et 6,83%.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

3-2-les échanges extérieur de l'Algérie par groupes d'utilisation durant le premier trimestre de 2019

3-2-1- à l'importation

Tableau N°11 : les importations par groupes d'utilisation durant le premier trimestre de 2019.

Unité : million USD

	USD	Structure(%)
Alimentation	1920,07	17,21
Energie et lubrifiants	133,31	1,20
Produits bruts	516,35	4,63
Demi-produits	2884,25	25 ,85
Biens d'équipement agricoles	123,41	1,11
Biens d'équipement industriels	4029,96	36,12
Bien de consommation (non-alimentaire)	1548,27	13,88
Total	11155,62	100

Source : direction des douanes algériennes

L'ensemble des groupes des produits constituant nos importations, en effet comme le montre le tableau ci-dessus :

Les biens d'équipement industriel et les demi produits et les alimentations représentent l'essentiel des achats à l'étranger avec des parts respectives de 36,12 %, 25,85%, 17,21% ;

Les biens d'équipement industriels qui sont en générale « les véhicules et téléphones » occupent la première place des importations avec une part de 36,12% ;

Les demi produits qui sont en générale « tubes, tuyaux » occupent la deuxième place avec une part de 25,85%, suivis par les alimentations qui sont « les céréales, lait et produits laitiers et les sucres » avec une part de 17,21% ;

Les biens de consommation non alimentaires qui sont : « les médicaments, parties et accessoires des véhicules automobiles » occupent la 4^{ème} place avec une part de 13,88%.

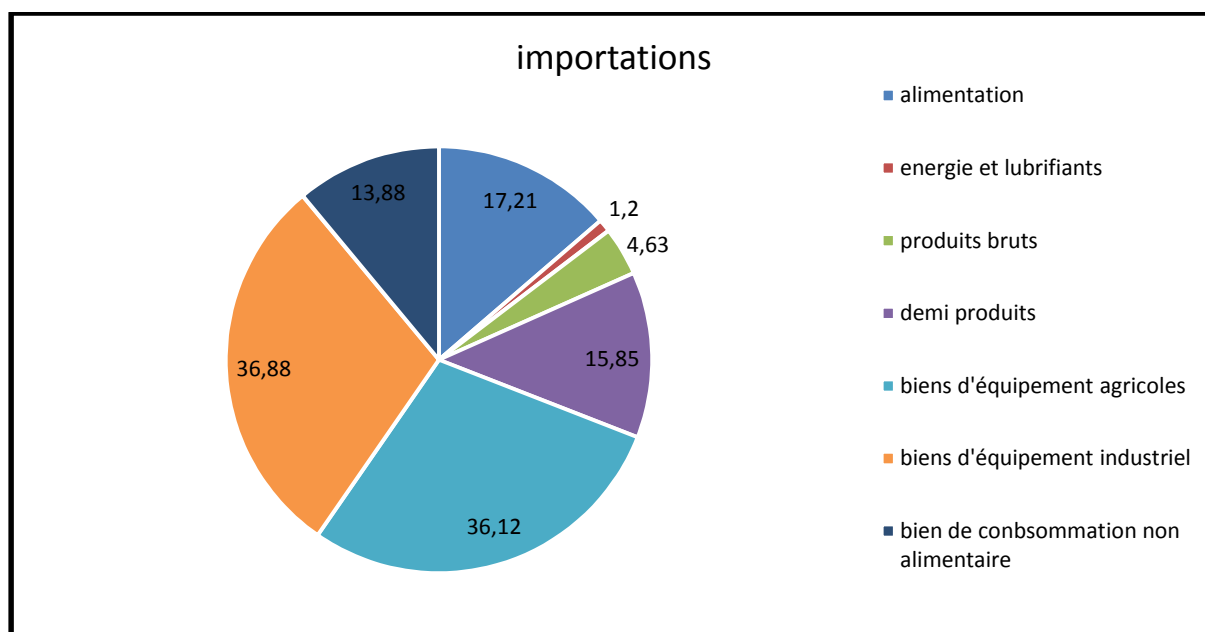
Les produits bruts qui sont : « graisses et huiles animales ou végétales » occupent la 5^{ème} place avec une part de 4,63%.

Energie et lubrifiants occupent la 6^{ème} place avec une part de 1,20%.

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Les biens d'équipement agricoles qui sont : « tracteurs, les autres machines et appareils pour l'agriculture » avec une part de 1,11%.

Figure n°1 : la structure des importations de l'Algérie durant le premier trimestre de 2019



Source : direction générale des douanes algériennes

3-2-2-à l'exportation

Tableau N°12 : Les exportations de l'Algérie durant le premier trimestre de 2019

Unité : million USD

	USD	Structure(%)
Alimentation	109,39	1,12
Energie et lubrifiants	9153,93	93,59
Produits bruts	24,11	0,25
Demi-produits	459,08	4,69
Biens d'équipements industriels	27,27	0,28
Biens de consommation (non-alimentaire)	7,46	0,08
Total	9781,41	100

Source ; direction des douanes algériennes

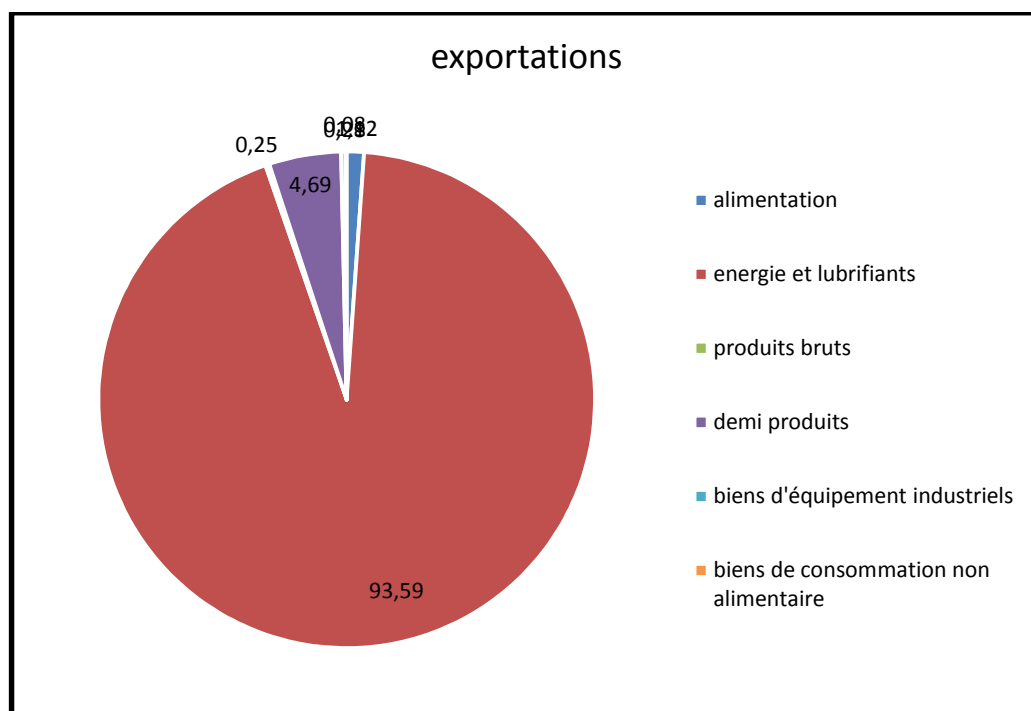
Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Les hydrocarbures représentent l'essentiel des ventes à l'étranger durant le premier trimestre de 2019 avec une part de 93,57%.

Tandis que les exportations hors hydrocarbures représentent 6,41% des exportations algériennes.

Les principaux produits hors hydrocarbures exportés durant le premier trimestre de 2019 sont les demi produits qui enregistre une valeur globale de 459 millions USD, le groupe biens alimentaires « dattes, produits sucrés » avec une part de 1,12% et une valeur de 109 millions USD, suivi par le groupe biens d'équipement industriels avec une part de 0,28% et une valeur de 27 millions USD, et enfin les groupes produits bruts et biens de consommations non alimentaires avec les parts respectives de 0,27% et 0,08 % en valeur de 24 et 7 millions USD.

Figure N° 02 : la structure des exportations de l'Algérie durant le premier trimestre de 2019



Source : direction générale des douanes algérienne

Chapitre II : Le commerce extérieur en Algérie

Conclusion

Le commerce extérieur en Algérie a connu plusieurs réformes et plusieurs évolutions dès l'indépendance jusqu'à nos jours, dans le cadre des réformes économiques engagées, l'Algérie a opté pour son intégration à l'économie mondiale, à travers deux processus à savoir l'ouverture de son commerce extérieur et son engagement dans le cadre des accords internationaux.

Mais il reste toujours un commerce extérieur faible par rapport aux pays voisins et les autres pays étrangers parce qu'il focalise sur les exportations des hydrocarbures tandis que l'Algérie est un pays riche dans tous les domaines et c'est un pays qui a des capacités à se développer,

En fin, le développement du commerce extérieur en Algérie est en déclin, C'est pourquoi il est nécessaire d'adapter le système financier aux nouvelles exigences, Pour que l'Algérie puisse diversifier ses exportations hors hydrocarbures.

Dans ce chapitre présent nous analyserons le financement bancaire des opérations du commerce international en Algérie.

Introduction

Les instruments représentent les moyens de paiement utilisés tandis que la technique de paiement correspond à la procédure plus ou moins complexe de paiement. Face aux risques dus aux opérations du commerce international la maîtrise des moyens et des techniques de paiement est indispensable pour mieux comprendre les négociations commerciales.

Ce présent chapitre se compose de trois sections, la première section est un aperçu sur les instruments de paiement du commerce international tandis que la deuxième section sera consacrée aux techniques de financement du commerce international non documentaire, alors que la troisième section sera réservée aux techniques de financement documentaire et les garanties bancaires internationales.

Section 01 : Les instruments de paiement Du commerce international

Le règlement des transactions commerciales internationales ne se fait pas par la monnaie fiduciaire ou par la liquidité mais plutôt par la monnaie scripturale qui doit transiter par les banques en vue de contrôler le mouvement des devises.²¹

Un instrument de paiement ou de règlement est le support de la monnaie avec lequel l'importateur règlera ses importations à l'international, il est à distinguer 6 moyens de paiement : le chèque, le virement bancaire international, la lettre de change, le billet à ordre, la carte bancaire et le mandat poste internationale.

1-Le chèque

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

1-1-Les caractéristiques du chèque

1-1-1-les intervenants du chèque

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

1-1-2-les mentions obligatoires du chèque :

Le chèque doit contenir les mentions obligatoires suivantes :

- L'ordre de paiement dans lequel sera inséré la dénomination du chèque afin d'éviter toute confusion ;
- Le montant à payer écrit en chiffre et en lettre ;

²¹COURS M^{me} DORBANE« financement du commerce international », UMMTO, TIZI OUZOU 2016.

Chapitre III :Le financement bancaire des opérations du C.I

- Le non du tiré et le lieu où le paiement doit être effectué ;
- Le lieu et la date de création du chèque ;
- L'indication du bénéficiaire et le non du tireur et sa signature.

1-1-3-Types de chèque

1-1-3-1-Le chèque visé

Il est payable dans une autre agence que celle où il a été émis, ce chèque assure au porteur de chèque qu'il sera payable dès sa présentation à la banque.

1-1-3-2 -chèque barré

Sur lequel seront tracées deux barres parallèles par le tireur, c'est un chèque qui ne peut être ni encaisser ni endosser.

1-1-3-3-chèque de banque :

Émis par une banque à la demande du tireur, ce type de chèque présente une garantie bancaire.

1-1-3-4-chèque de voyage :

Utilisé par les touristes et les voyageurs, émis par une banque est payable par l'une quelconque de ses banques correspondantes à l'étranger.

1-1-4-Avantages et inconvénients du chèque

Le chèque présente quelques avantages tels que :

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

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir :

- Risque matériel (*perte, vol, falsification*) ;
- Danger du chèque sans provision ;
- Emission à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change.

2-Le virement

C'est l'instrument de paiement le plus utilisé, par lequel le débiteur (l'importateur) donne l'ordre à sa banque de payer son créancier par un document appelé ordre de virement.

Il permet le transfert de fonds d'un compte d'un donneur d'ordre à un autre compte.²²

²²BEGUIN.J-M – BERNARD.A « *l'essentiel des techniques bancaires* », éd groupe eyrolles, 2008, paris, p58.

2-1-Indications obligatoires de l'ordre de virement

Le virement bancaire international doit contenir les mentions obligatoires suivantes :

- L'ordre du virement et le montant écrit en chiffre et en lettre ;
- L'indication du donneur d'ordre et du bénéficiaire et leurs numéros de comptes ;
- La date de l'ordre du virement et celle de paiement ;
- L'indication du moyen de transmission utilisé ;
- La raison du virement et la devise utilisée.

2-2Les types de virement

2-2-1Le courrier

C'est le moyen de transmission le plus ancien il permet l'acheminement physique de documents, mais il présente des inconvénients en terme de lenteur de la période de l'acheminement.

2-2-2 Téléx et fax

Ils éliminent les inconvénients de courrier, mais ils présentent d'autres comme le piratage, ce moyen souffre d'encombrement de ligne ; d'où son inefficacité.

2-2-3 Le SWIFT (*society for worldwide interbank financial, telecommunication*)

C'est un moyen de transmission créé en 3 mai 1973 par 293 banques américaines, européennes et canadiennes pour échanger des données et des messages financiers normalisés, qui éliminent les distances entre les pays raccordés par ce système.

Le SWIFT est considéré comme le fournisseur mondial de service de messageries financières sécurisées.

2-3-Avantages et inconvénients du virement

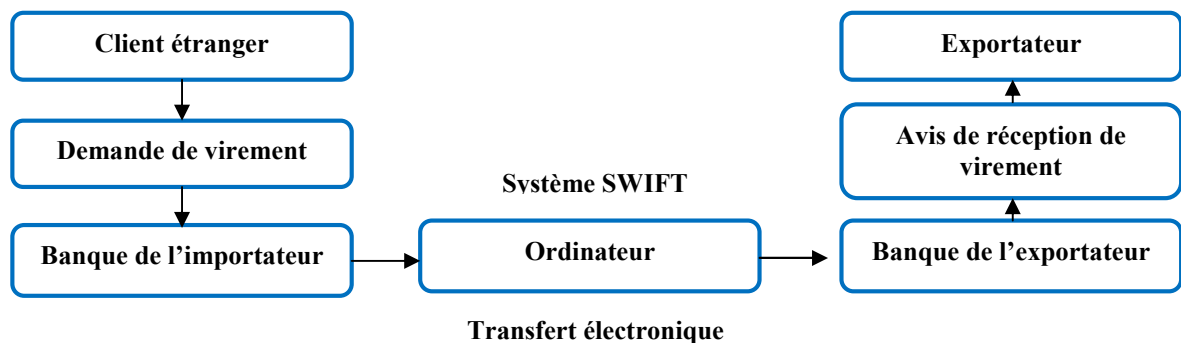
Le virement présente quelques avantages tels que :

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

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir tels que :

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

Schéma N°12 fonctionnement du système SWIFT



Source : LEGRAND-G, MARTINI-H « *management des opérations du commerce international* », 2^{ème} édition, DUNOD PARIS,2005,page 332.

3-La lettre de change

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

3-1Mentions obligatoires de la lettre de change

- La dénomination de la lettre de change ;
- Le monnaie de payer une somme déterminée ;
- Le nom du tiré ;
- La date et le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire et la signature du tireur.

3-2-les intervenants de la lettre de change

- **Le tireur** : c'est le donneur d'ordre, c'est l'exportateur.
- **Le tiré** : c'est l'importateur.
- **Le bénéficiaire de règlement** : c'est le tireur lui-même.

3-2-Avantages et inconvénients de la lettre de change

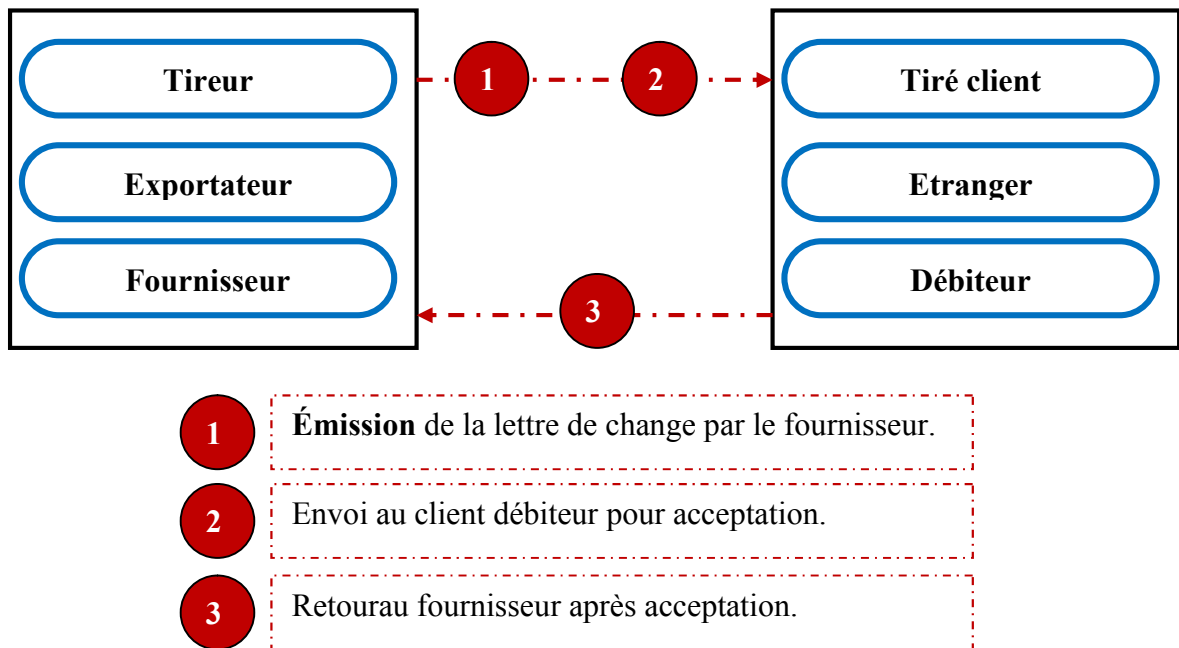
3-2-1-Avantages

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Il matérialise une créance qui peut dans certain cas, être mobilisée (*escomptée*) auprès d'une banque.

3-2-2-Inconvénients

- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change ;
- Risque de vol.

SchémaN°13 : L'utilisation de la lettre de change



Source : LEGRANG-G, MARTINI-H« *management des opérations de commerce international* », 2^{ème} édition, DUNOD, paris, 2005, page 333.

4-Le billet à ordre

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

4-1-Les mentions obligatoires du billet à ordre

Pour être valable le billet à ordre doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indication :

- L'ordre de payer une certaine somme en chiffre et en lettre ;
- La date et le lieu du paiement ;
- La date et le lieu de création du billet à ordre ;
- La signature du souscripteur.

4-2-Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

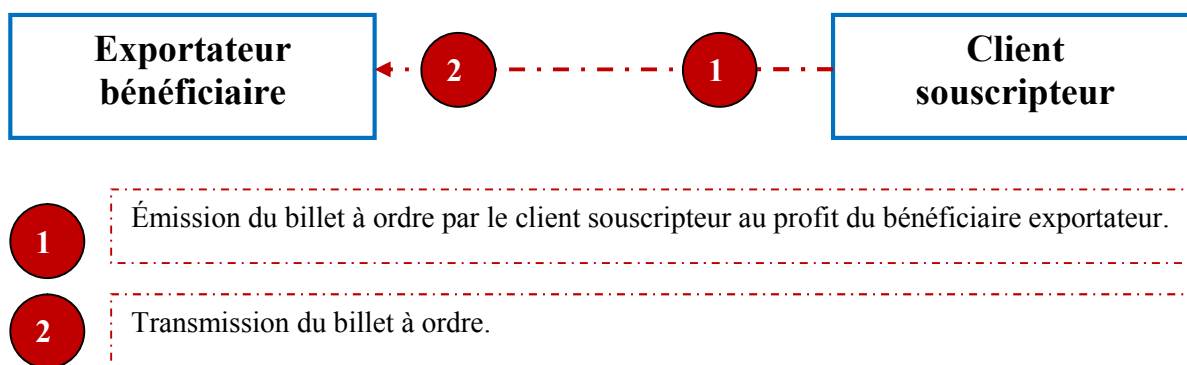
4-2-1-Avantages

Peu coûteux

4-2-2-Inconvénients

- Le billet à ordre est généralement émis par le souscripteur ceci est un inconvénient pour le bénéficiaire qui ne peut pas mobiliser sa créance ;
- Le risque de change.

SchémaN°14 : Utilisation du billet à ordre



Source : LEGRAND-G MARTINI-H. « *management des opérations de commerce international* », 2^{ème} éd, DUNOD, paris,2005, p333.

5-Les cartes de paiements

Une carte de paiement est une carte magnétique qui permet à son porteur d'acheter des biens et des services auprès des commerçants affiliés au réseau.

Le Paiement par chèque présentant un certain nombre d'inconvénients le recours aux cartes de paiement est de plus en plus développé.²³

5-1 Les intervenants dans la carte de paiement

La carte de paiement fait intervenir quatre opérateurs :

- **Le porteur** : c'est le titulaire de la carte ;
- **L'affilié** : c'est le commerçant qui accepte cette dernière comme moyen de paiement ;
- **La banque du porteur** : c'est la banque qui émet la carte et qui gère le compte du porteur ;
- **La banque de l'affilié** : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié.

5-2 Les types de cartes bancaires

On peut distinguer deux types :

5-2-1-carte de débit immédiat

Le compte du porteur est débité dès la présentation de la dépense à la banque.

5-2-2-carte de débit différé

La carte à débit différé est une carte de paiement permettant à son titulaire de régler ses achats et d'effectuer des retraits dans des distributeurs automatiques de billets.

²³ ROLLANDE L-B, « *principes de technique bancaire* », édition, DUNOD, paris 2008.p77.

5-3-Les avantages et les inconvénients de la carte de paiement

5-3-1-Les avantages

A-Pour le titulaire de la carte

- La possibilité d'utiliser cette carte pour des achats à l'étranger si cette carte est internationale ;
- Utilisation d'un compte confidentiel à quatre chiffres connus seulement par le titulaire de la carte ;
- Règlement de ses achats sans manipulation d'espèce ou établissement de chèque.

B-Pour le commerçant de la carte

- Pas de manipulation d'espèce ni de chèque sans provision.

5-3-2-Les inconvénients

- Risque de vol ;
- Risque de retrait frauduleux en cas de vol ou de perte de la carte.

6-Le mondât poste international

C'est un moyen de transfert de fonds par le biais des services postaux qui remplace le mouvement réel des valeurs, il est né au 19^{ème} siècle en France sous sa forme moderne.

6-1-Les formes de mondât poste international

6-1-1-Le mondât ordinaire

Cette méthode de transfert d'argent permet de transférer un avis de paiement du destinataire par le biais du réseau postal, il vous permet d'effectuer un transfert d'argent vers 52 pays et territoires en dehors de l'UE, cette opération peut être réalisée dans n'importe quel bureau de poste, il suffit de présenter au guichet, muni d'une pièce d'identité de payer le mondât et de préciser l'adresse du destinataire.

6-1-2-Le mondât de versement à un compte postal

Le mondât de versement sur compte permet de transférer des espèces sur un compte postal à l'étranger, il donne la possibilité d'envoyer les fonds directement sur le compte du bénéficiaire.

6-1-3-le mondât télégraphique

Ce mode de paiement est très peu utilisé dans le commerce international d'autant que les montants transférables par ce moyen sont également limités.

Section 2 : Les techniques de financement du commerce international non documentaires

Les techniques de financement du commerce international sont des crédits accordés aux exportateurs et aux importateurs pour financer leurs transactions commerciales internationales ; les techniques de financement non documentaire sont celles dans la présentation des documents n'est pas nécessaires.

1-Les techniques de paiement à court terme

1-1-L'encaissement simple/transfert libre

A-Définition de l'encaissement simple

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

B- Les intervenants dans l'encaissement simple

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

C-Les avantages et les inconvénients du transfert libre

Le transfert libre présente quelques avantages tels que :

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

Il présente aussi quelques inconvénients tels que :

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

D-déroulement d'une opération de transfert simple

Schéma N°15 : Fonctionnement du transfert simple



Source : document interne de la banque

1-2Le contre remboursement

A-Définition de contre remboursement

Le contre remboursement consiste à ne livrer la marchandise à l'importateur que contre le paiement , l'encaissement étant aux transporteurs ou transitaires .cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant ; le règlement peut s'effectuer soit en espèce, soit par chèque ou par acceptation de traite.²⁴

B-Les intervenants dans le contre remboursement

Le contre remboursement fait intervenir trois opérateurs qui sont :

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

C-Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

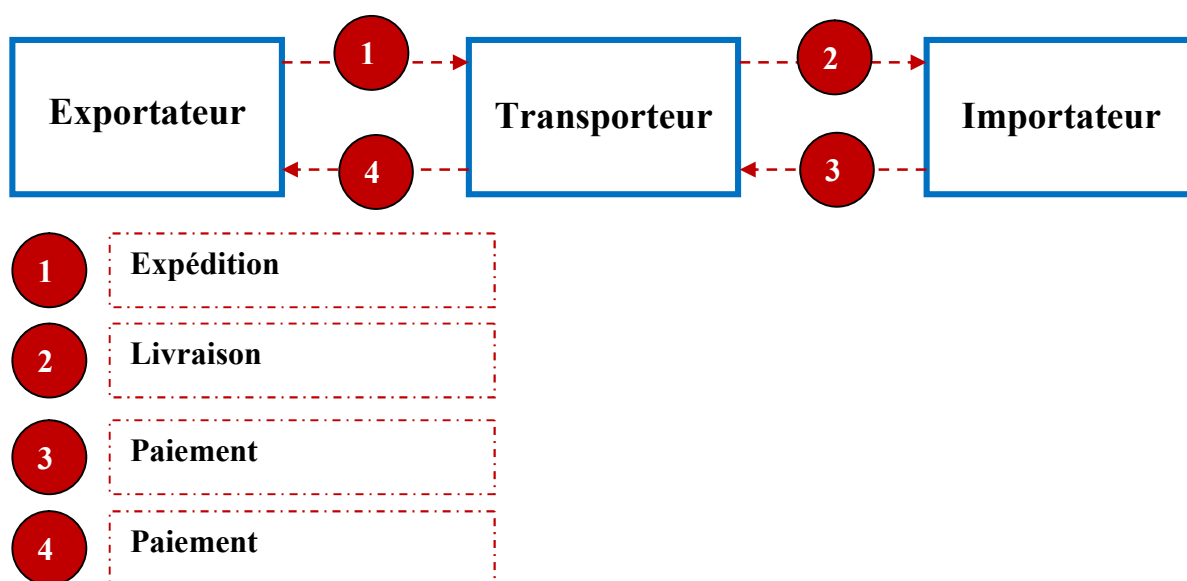
Le contre remboursement présente des avantages tels que :

- Simplicité de la procédure ;
- Peu coûteux.

Il présente aussi quelque inconvénient à savoir comme :

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

SchémaN° 16 : Fonctionnement du contre remboursement



Source : document interne de la banque

²⁴LEGRAND.G – MARTINI .H « *management des opérations du commerce international* » édition DUNOD, paris, 2005 p136.

1-3-Crédits de préfinancement

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

1-4-Crédits de trésorerie spécialisés

A-Crédit de prospection

Accordé aux exportateurs souhaitant faire de la prospection ; sa durée est d'une année renouvelable, avec un montant correspondant au budget prévisionnel de la prospection étrangère.

B- Crédit de mobilisation des indemnités de sinistre dues par la compagnie d'assurance

Lorsque l'exportateur assuré ; subit un risque garanti, l'indemnisation intervient généralement après un délai de carence (*de 2 à 6 mois en fonction des compagnies d'assurances*) soit 3 à 10 mois après la réalisation de sinistre.

1-5-Financement à court terme de l'opération commerciale

A-La mobilisation de la créance née à l'étranger(MCNE)

C'est une procédure qui permet à l'exportateur de transformer une créance détenue sur un client étranger (*matérialiser sous forme de traites*) en liquidité et cela en demandant l'escompte de cette à sa banque ; pour éviter un double financement, la banque de l'exportateur appose son cachet sur un document de référence tel que le document de transport, facture commerciale etc...

B- Les avances en devises

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

- Avances en devises à l'exportation (ADE) : accordées à l'exportateur par sa banque, avec un double objectif ; c'est une technique de financement et une technique de couverture contre le risque de change ;
- Avances en devises à l'importation (ADI) : accordées à l'importateur distributeur lui permettant d'avoir des financements pour couvrir son besoin de trésorerie entre le moment où il doit régler son fournisseur étranger et le moment où ses clients étrangers le rembourseront.

C-L'affacturage international (*factoring*)

Par cette technique l'exportateur transfère sa créance à sa banque (*le factor*) qui lui versera le nominal de traite vendue diminué des frais et commissions bancaires, en cas de non-paiement de la traite à l'échéance par l'importateur le factor assurera le risque de crédit, donc la société assume tous les risques inhérents à cette traite et assure la gestion administrative de la facturation cédée.

L'affacturage consiste pour l'entreprise exportatrice à céder les créances qu'elle détient sur ses clients à une société d'affacturage.²⁵

2- Les techniques de financement à moyen et à long moyen terme

Sont destinées au financement des biens d'équipement et de grands travaux, dont la durée de crédit dépasse 18 mois, leur objectif est de promouvoir les exportations, en particulier, celles des équipements.

2-1-Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiements aux acheteurs (*importateurs*).

2-2Le crédit acheteur

C'est un crédit accordé directement par la banque de l'exportateur à l'importateur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. à la demande des équipements, l'importateur doit verser des acomptes à hauteur de 15%.

Et puis la banque étrangère règlera le reste à son client exportateur selon le terme de la convention de crédit signée entre l'importateur et la banque étrangère (*de l'exportateur*).

2-3-Le for faitage ou achat de la créance au forfait (*forfaiting*)

C'est un service bancaire par lequel la banque de l'exportateur achète les créances de celui-ci (*matérialisées par des effets de commerce généralement la traite*), détenue sur l'importateur, sans recours, donc c'est une forme d'escompte qui permettra à l'exportateur de mobiliser sa créance née sur l'étranger, l'exportateur transfère tous les risques vers sa banque sauf le risque de fabrication, en contrepartie, la banque impose des commissions et des taux de for faitage (*d'intérêt*) élevés et exige que les effets de commerce soient avalisés.

Cette technique de financement est très coûteuse pour l'exportateur, c'est la raison pour laquelle elle est utilisée dans des cas bien précis, à savoir :

- L'exportation des équipements à terme ;
- L'importateur et sa banque ne sont pas solvables, ils sont dans un pays réputé

²⁵ COMBES-LEBOURG-A « management des opérations du commerce international », édition ESKA, paris, page 206.

2-4-La confirmation de commande

C'est le même principe que le for faitage ,sauf que dans ce cas la banque de l'exportateurappelée (*société de confirmation de commande*)intervient pour évaluer les risques rencontrés et sert d'intermédiaire dans la négociation commerciale entre l'importateur et l'exportateur ;elle nécessite la signature d'une demande de confirmation de commande par l'importateur, il s'agit d'un montage financier triangulaire(*l'exportateur, la société de confirmation de commande et l'importateur*) la banque dans ce cas reçoit la commission de confirmation de commande et le coût de financement .

2-5-Le crédit-bail international(*le leasing*)

C'est un montage financier par lequel la banque de l'importateur (*la société de crédit-bail*) achète des équipements du fournisseur étranger et les louer à l'importateur (*le preneur*) moyennant le versement des redevances de crédit-bail (*le loyer*), durant la période dite irrévocable (*elle correspond à la période d'amortissement des équipements*).

L'importateur sollicite sa banque pour ce type de crédit lorsqu'il est incapable de mobiliser le prix des équipements ou son besoin dans cette équipement est momentané, après la période irrévocable, le preneur peut : soitrenouveler le contrat à un loyer résiduel, soit rompre le contrat, ouencore acheter les équipements à un prix résiduel

Section 03 : Les techniques de financements documentaires et les garanties bancaires internationales

Les techniques de financement documentaire sont celles dans la présentation des documents est nécessaire.

Face aux risques de change, de différenciation de culture, de législation, de langue et de devise, les banques interviennent comme intermédiaire des opérateurs du commerce international, en effet les banques proposent des garanties aux exportateurs et importateurs en vue de gérer les risques rencontrés à l'international.

1-La remise documentaire

1-1-Définition

La remise documentaire (*documentary remittance*) est une technique de paiement documentaire par laquelle l'exportateur donne l'ordre à sa banque (*la banque remettante*) de remettre les documents justifiant l'expédition de la marchandise à l'importateur étranger par l'intermédiaire de sa banque (*banque présentatrice*) cette technique est soumise à des règles (*RUE 522*) de la chambre du commerce international qui précisent les droits et obligations des parties et la nature de l'examen des documents, les banques ne donnent aucun engagement de paiement, elles examinent les documents en vérifiant qu'ils correspondent à la liste énoncée dans le mondât reçu du fournisseur c'est-à-dire du créancier.

1-2 Les intervenants de la remise documentaire

- **Le donneur d'ordre :** qui est l'exportateur il vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat ;
- **La banque remettante :** qui est la banque de l'exportateur elle reçoit le mondât de transmettre les documents à la banque de l'importateur contre présentation des documents (soit D/P) soit (D/A) ;
- **La banque présentatrice :** qui est la banque de l'importateur elle reçoit un mondât de la banque remettante pour ne livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement ;
- **L'acheteur :** qui est l'importateur.

1-3-Les formes de réalisation de la remise documentaire

A la réception des documents la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire devant être précisés sur l'ordre d'encaissement et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :²⁶

A-Documents contre paiement (*document against paiement D/P*)

Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat.

B-La remise des documents contre acceptation (*documents against acceptance D/A*)

La banque présentatrice ne délivre les documents à l'importateur que s'il accepte une ou plusieurs traites qui seront payés à échéance.

C-La remise des documents contre une lettre d'engagement

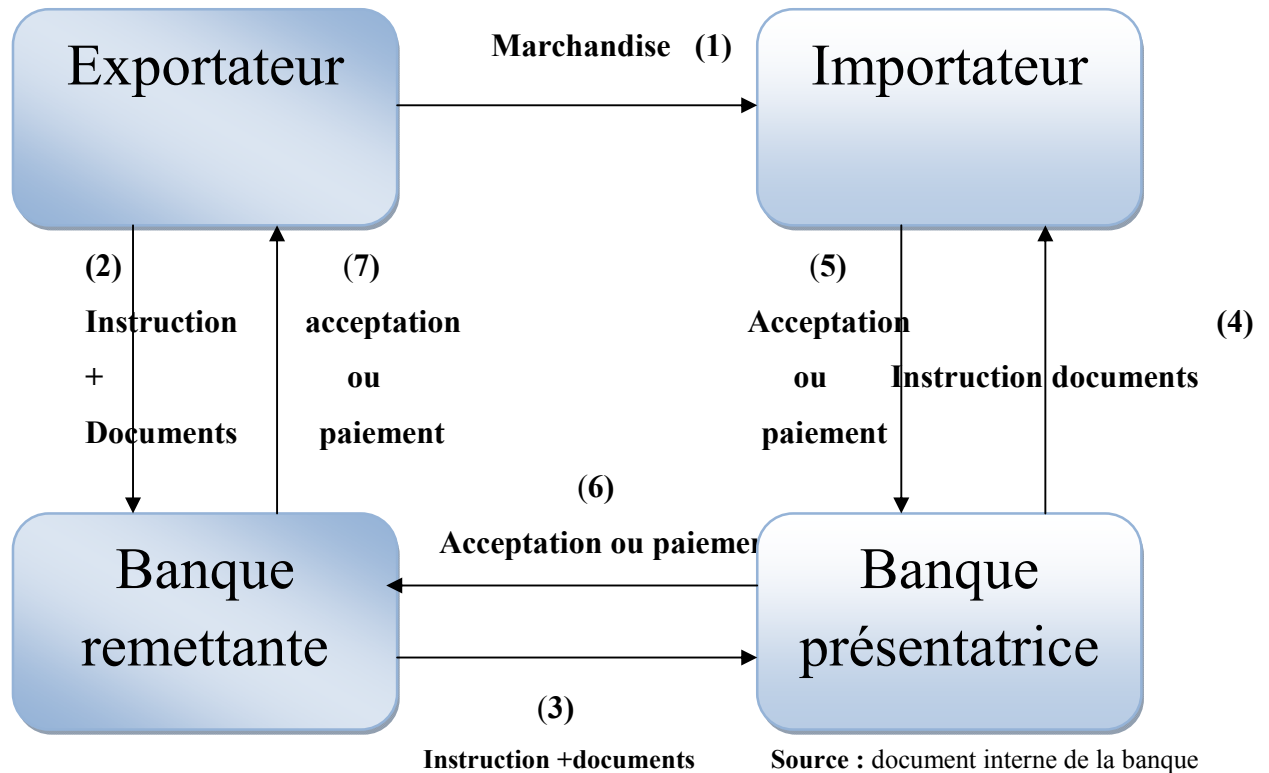
Dans ce cas la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre par cette lettre le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise.

1-4-Les étapes de déroulement de la remise documentaire : on distingue sept étapes de la remise documentaire :

- Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et obtient le document d'expédition et établit le reste des documents ;
- Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur ;
- La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
- La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur soit contre paiement soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites ;
- L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis ;
- La banque présentatrice procèdera à son tour au paiement ou à l'envoi de l'effet accepté à la banque remettante ;
- La banque remettante effectue enfin le paiement.

²⁶ DESCAMPS-C, SOICHOT-J « *économie et gestion de la banque* », édition EMS paris, 2002.

Schéma N°17 : Déroulement d'une remise documentaire



1-5 Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente quelques avantages et inconvénients tels que :

1-5-1- Les avantages de la remise documentaire

A- Pour l'importateur

- La procédure est plus souple que le Credoc moins de formaliste, moins rigoureuse, sur le plan des documents et des dates ;
- Pas d'obligation de levée des documents ;
- Ne mobilise pas de trésorerie ni de ligne de crédit ;
- Le coût bancaire plus faible qu'un Credoc.

B- Pour l'exportateur

- L'exportateur est assuré que l'importateur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;
- Possibilité d'escompte de la remise documentaire.

1-5-2- Les inconvénients de la remise documentaire

A- Pour l'importateur

- Prélèvement d'échantillons et examen de la marchandise est impossible ;

- En cas d'impayé pour une remise documentaire par acceptation l'établissement d'un protêt peut endommager sa réputation.

B-pour l'exportateur

- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer ;
- Cette technique favorise la négociation à la baisse des prix par l'acheteur (*risque de marchandage*).

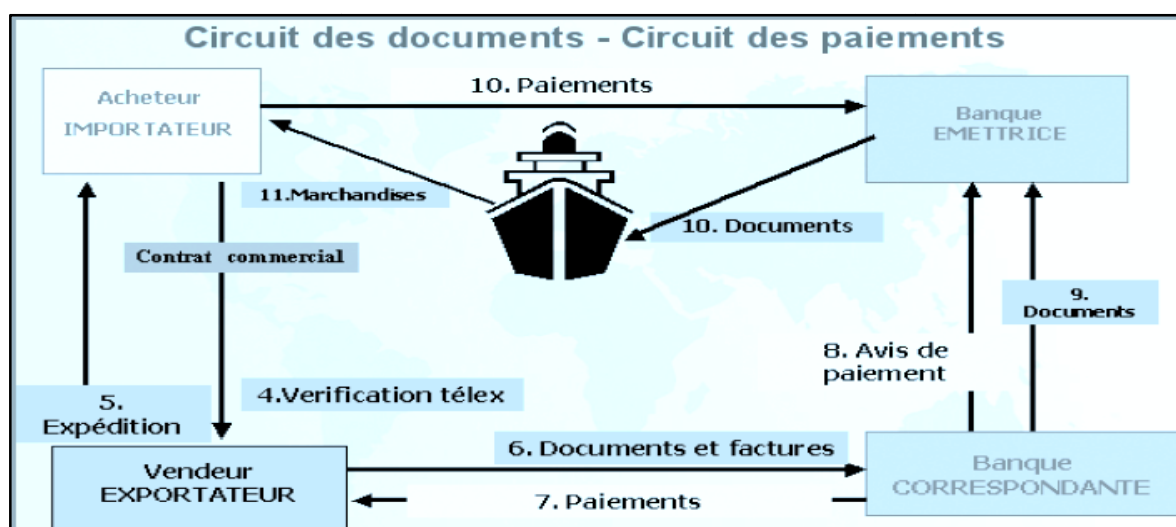
2-Le crédit documentaire

2-1-Définition et déroulement

Le crédit documentaire est une technique de paiement ou d'encaissement par laquelle la banque de l'importateur (*banque émettrice*) s'engage sous la demande de son client importateur à payer la marchandise importée à l'exportateur étranger, par l'intermédiaire de sa banque (*banque notificatrice ou confirmatrice*) contre la présentation des documents justifiant l'expédition des marchandises (*document de base et le document de transport*) cette technique de paiement fait intervenir au moins quatre opérateurs :

- **Le donneur d'ordre** : qui est l'importateur car il ordonne sa banque de payer l'importation ;
- **L'exportateur** : c'est le bénéficiaire du crédit ouvert par la banque de l'importateur ;
- **La banque de l'importateur** : appelée la banque émettrice qui émis le crédit ;
- **La banque de l'exportateur** : appelée soit la banque notificatrice (*si elle joue un rôle d'intermédiaire*) soit la banque confirmatrice (*si elle s'engage elle aussi à financer l'opération commerciale*).

Schéma n° 18 : déroulement d'un crédit documentaire



Source : LEGRAND-G –MARTINI-H« le commerce international » éd DUNOD, paris,2010 p151.

2-2-Types du crédit documentaire

Selon l'engagement des banques, le crédit documentaire peut prendre deux formes :

A-Le crédit documentaire irrévocable

Qui comporte l'engagement de la banque de l'importateur, alors que celle de l'exportateur ne joue qu'un rôle d'intermédiaire (*banque notificatrice*) ce crédit ne peut être annulé sans aviser tous les intervenants.

B-Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Qui comporte l'engagement des deux banques, donc la banque de l'exportateur deviendra une banque confirmatrice qui s'engage elle aussi à financer la transaction internationale.

2-3-Modalités de réalisation du crédit documentaire :

Il s'agit d'indiquer comment et à quelle échéance le paiement de la banque émettrice interviendra on a quatre modalités :

A-Paiement à vue : dans ce cas, la banque émettrice avise l'importateur de l'arrivée des documents après les avoir vérifiés, et elle lui demande de payer sur place soit par chèque ou par virement, la banque effectue un virement à l'ordre du bénéficiaire ;

B-Paiement à terme : la banque émettrice reçoit les documents, les vérifie et les remet à l'importateur qui règlera la marchandise importée après l'échéance fixée dans le contrat commercial ;

C-paiement par acceptation : la banque émettrice reçoit les documents, elle les contrôle s'ils sont conformes elle émet une traite tirée sur elle-même payable à une certaine échéance ;

D-Le paiement par négociation : le bénéficiaire présente l'avis d'ouverture du crédit documentaire accompagné des documents à une banque quelconque, s'ils sont conformes elle paie le bénéficiaire en prélevant des agios (*commissions bancaires*) c'est-à-dire elle escompte la traite détenue sur l'importateur étranger ; la banque dite négociatrice (*qui peut être la banque notificatrice ou confirmatrice*) se fait ensuite rembourser par la banque émettrice.

2-4-Les crédits documentaires spéciaux

Selon le cas d'utilisation, il est à distinguer les crédits documentaires spéciaux suivants :

A-Crédit documentaire revolving : c'est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances, ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples d'autres crédits documentaires, autrement dit c'est un crédit qui se renouvelle pour un montant et une durée prédéfinis ;

Chapitre III :Le financement bancaire des opérations du C.I

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

C-Crédit documentaire adossé (*back to back*) : le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, ce crédit alors sera adossé au premier, donc c'est une combinaison de deux crédits documentaires classiques.

D-Crédit clause rouge (*red clause*):ce crédit comporte une clause spéciale insérée avec l'encre de couleur rouge, cette clause autorise la banque émettrice ou confirmatrice ,sous la demande de l'importateur, d'effectuer une avance ou un paiement anticipé à l'exportateur contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter les documents prévus ultérieurement,ce crédit est utilisé dans le cas où l'exportateur est un agent de l'importateur qui lui collecte la marchandise à l'étranger(*un climat de confiance*).

2-5-Risques du crédit documentaire

- **Pour l'exportateur** : il est confronté à deux risques :
Le risque de non-paiement et le refus de la marchandise par l'importateur.
- **Pour l'importateur** : il peut être confronté au risque de recevoir une marchandise non conforme aux obligations contractuelles étant que sa banque n'effectue que le contrôle sur pièce.
- **Pour la banque émettrice** : elle sera confrontée éventuellement au risque de crédit vu qu'elle s'engage à financer l'opération commerciale.
- **Pour la banque de l'exportateur** : si elle est notificatrice, elle ne court aucun risque, mais si elle est confirmatrice elle sera confrontée au risque de crédit.

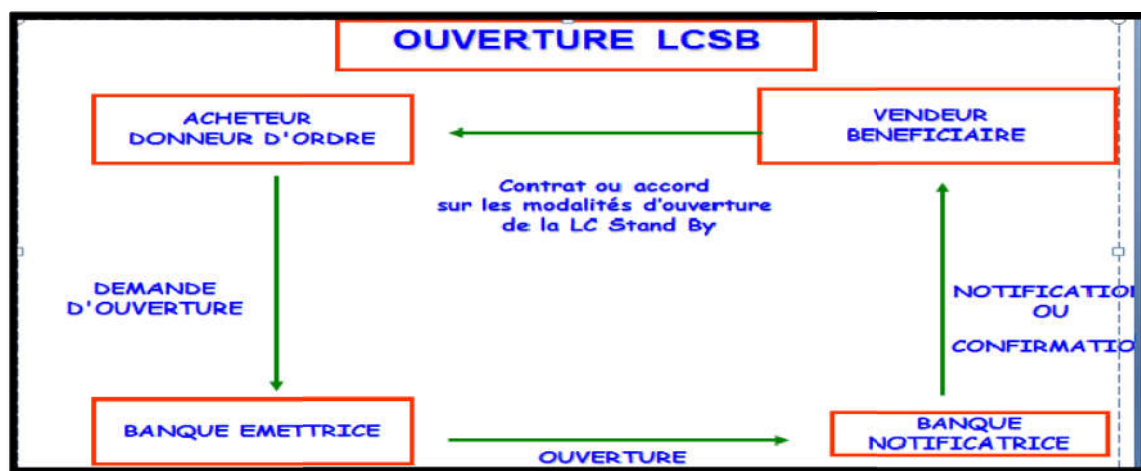
3-La lettre de crédit stand-by

3-1-Définition

La lettre de crédit stand-by est une garantie bancaire elle consiste l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordre s'avère défaillant.

3-2-Déroulement de la SBLC

Schéma N°19 : Déroulement d'une SBLC



source : document interne de la banque

3-3-Avantages et inconvénients de la SBLC

A-Les avantages

- Coût plus faible à l'usage ;
- Réception des documents plus rapidement ;
- Plus de souplesse pour modifier la commande.

B-Les inconvénients :

- Perte du contrôle de la marchandise par la banque émettrice ;
- Cette garantie est utilisée uniquement dans les pays anglo-saxon.

4-Les garanties bancaires internationales

4-1-Garantie de soumission (*bid bond*)

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque d'exécution du contrat.²⁷

4-2-Garantie d'exécution du contrat (*performance bond*)

Appelée aussi garantie de bonne fin, c'est l'engagement pris par une banque (*le garant*) à la demande d'un fournisseur (*le donneur d'ordre*) de payer une somme d'argent en cas de défaillance du bénéficiaire.

4-3-Garantie de restitution d'acompte (*advance payment bond*)

C'est l'engagement pris par une banque à la demande d'un fournisseur, elle garantit à l'acheteur que les acomptes versés à l'exportateur lui seront remboursés dans le cas de la non

²⁷GHISLAINE LEGRAND-HUBERT MARTINI « *commerce international* » éd DUNOD, paris 2010. p182.

Exécution des travaux.

4-4-Garantie de retenu de garantie

La garantie de retenu de garantie permet aux exportateurs possesseurs d'un marché de percevoir par anticipation le montant de la retenu de garantie qui est habituellement conservé par l'acheteur jusqu'à réception définitive d'un bien ou des travaux.

Cette retenu de garantie peut être réglée au début du contrat si l'exportateur présente une garantie de retenu de garantie, selon laquelle l'exportateur exécutera ses obligations contractuelles, dans le cas contraire cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur (*faire des réparations en cas de panne ou de problèmes de réalisation*).

5-Garantie de paiement (*labour and payment bond*)

Cette garantie est valable pendant toute la durée d'exécution du contrat, L'importateur réclame cette garantie afin d'éviter que les ouvriers de son fournisseur recourent contre lui pour qu'il leurs paient dans le cas d'incapacité du fournisseur à les payer.

Conclusion

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

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

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

Pour analyser concrètement la procédure utilisée par les banques algériennes dans ce contexte, nous avons réalisé une étude de cas concernant la remise documentaire au sein du CPA de Tizi-Ouzou agence 120, c'est l'objet du chapitre avenir de ce présent travail.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

Introduction

Le système bancaire algérien est composé de vingt banques dont six sont publiques et qui sont : BNA. CPA. BEA. BADR. CNEP. BDL qui ont une part de marché dominante de près de 87%, ces banques sont toutes agréées par le conseil de la monnaie et de crédit pour exercer les opérations de banques qui sont : l'octroi de crédit, la collecte des dépôts et la gestion des moyens de paiements mis à disposition des clients.²⁸

La structure d'accueil de notre stage pratique est le crédit populaire d'Algérie qui a son importance dans l'économie algérienne. Ce chapitre sera consacré sur la présentation du CPA ainsi que la procédure de paiement des opérations d'importation au sein du CPA ; et enfin un exemple sur le déroulement d'une opération d'importation au sein du CPA agence 120 de Tizi Ouzou.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans cette partie nous allons présenter le crédit populaire d'Algérie, ainsi, que son historique et ses différents services et l'organisation de son service étranger.

1-Historique du crédit populaire d'Algérie

Le crédit populaire d'Algérie est une grande banque publique algérienne qui a sa grande importance dans l'économie avec une part de marché de près de 13%, le CPA et la seconde banque créée après la naissance du BNA en 1966 par l'ordonnance N°66-366 de 29 décembre 1966.

- En 1967 le CPA reprend l'activité de quatre banques étrangères les banques populaires, la société marseillaise de crédit, de la banque Algérie et de la compagnie française de crédit et de banque ;
- En 1985 le CPA donne naissance à la BDL (*Banque de Développement Local*) ;
- En 1988 le CPA devient une entreprise économique par action ;
- En 1997 le CPA obtient son agrément.

Le capital social du CPA initialement fixé à 15 millions DZD a évolué comme suit :

²⁸Document interne de la banque.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

Tableau N°13 : le capital social du CPA

Année	Montant
1966	15 millions DZD
1983	20 millions DZD
1992	5 ,6 millions DZD
1994	9,31 millions DZD
1996	13,5 millions DZD
2000	21,6 millions DZD
2004	25,3 millions DZD
2006	29,3 millions DZD
2010	48 millions DZD

Source : direction interne de la banque

2- Les éléments généraux du CPA

- **Nom de la banque** : crédit populaire d'Algérie ;
- **Année de création** : 1966 ;
- **Forme juridique** : entreprise publique économique par action ;
- **Capital** : 48 000 000 000,00DZD ;
- **Nombre d'agences** : 140 agences ;
- **Nombre d'employés** : 3738 employés dont 77,5% sont des universitaires ;
- **Slogan de la banque** : CPA, une banque à votre écoute.
- **Logo de la banque** :



Tableau N°14 ; les agences du CPA

Agence	Code
TIZI OUZOU	120
LARBAA NATH IRATHEN	149
TIZI OUZOU	194
SOUK EL GHOUZLANE	191
BOUIRA	111
LA KHDARIA	196

Source : direction interne de la banque

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

3-Activités de la banque

Le CPA a pour but de promouvoir le développement des secteurs : BTPH (*bâtiments, travaux publics et hydraulique*), santé et médicaments, commerce et distribution, hôtellerie et tourisme, les médias, PME et PMI et l'artisanat, nous pouvons citer quatre activités pour le CPA :

- **Activité commerciale** : le CPA s'implique dans le financement de l'économie via l'octroi de crédit aux entreprises, aux particuliers et aux professionnels ;
- **Activité internationale** : le traitement des opérations du commerce extérieur est l'une des priorités du CPA ;
- **Activité de trésorerie** : dans la place interbancaire la banque maintient généralement une position de prêteuse, la banque répond favorablement aux exigences réglementaires de la banque d'Algérie en matière de réserves obligatoires ;
- **Activité de marché** : le CPA gère un portefeuille dominé par les titres de l'état et les obligations et des actions.

4-L'organisation du service étranger du CPA

4-1 La place et le rôle du service étranger dans l'organisation de la banque

Le service étranger a pour fonction de réaliser toutes les opérations en relation avec l'étranger en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Parmi ces fonctions on peut citer :

- La domiciliation de toutes les opérations d'importations et d'exportations initiées par la clientèle ;
- L'exécution des opérations avec l'étranger effectuées par ou pour le compte de la clientèle ;
- La transmission à la banque d'Algérie des comptes rendus d'apurement des dossiers d'importations et d'exportations.

4-2-Les sections du service étranger

4-2-1-Section de domiciliation et apurement : il est assuré à ce niveau :

- La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisés par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

4-2-2-Section Credoc /Remdoc : il est assuré au niveau de cette section :

- La réception des ordres d'ouverture des crédits documentaires ;
- La transmission vers les correspondants étrangers des ordres d'ouvertures des crédits documentaires ;
- La réception et le contrôle des documents dans le cadre des ouvertures de Credoc ;
- Le traitement des remises documentaires import (*réception des documents, contrôle de leur conformité et enregistrement*).

4-2-3-relations internes et externes du service étranger

4-2-3-1-relations internes

A-relation fonctionnelle

Le service commerce extérieur est en liaison avec les autres services de l'agence, comme le service de caisse et portefeuille pour :

- La comptabilisation des provisions et commissions ;
- Les transferts de fonds ;
- Les opérations de change.

Il est aussi en liaison avec le service crédit pour :

- L'octroi des crédits ;
- L'ouverture des lignes de crédit pour le financement des contrats ;
- Les garanties bancaires.

B-relations hiérarchiques

le service est en liaison avec la DOPEX, et cela par l'échange fréquent d'information et des documents.²⁹

4-2-3-2-relations externes

Afin d'assurer le bon déroulement des opérations avec l'étranger le service du commerce extérieur entretient des relations avec différentes structures qui sont :

A-la banque d'Algérie

Les banques commerciales s'adressent à la banque d'Algérie pour se procurer des devises afin de régler les transactions avec l'étranger, de ce fait le service de commerce extérieur doit lui transmettre périodiquement la situation de tous les dossiers de domiciliation et leur apurement et l'état de tous les transferts en devises.

²⁹ Document interne de la banque

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

B-le ministère des finances

Cet organisme édicte la réglementation des changes en mettant l'accent sur les dépenses utilisées et le rapatriement des produits et la mise en place des lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.

C-le ministère du commerce

Son intervention concerne les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, et établit la liste des produits autorisés ou prohibés dans une transaction commerciale avec l'étranger.

D-l'administration des douanes

Elle procède au contrôle des flux physiques relatifs aux opérations du commerce extérieur et leur dédouanement ainsi que la transmission des documents douaniers à l'agence pour permettre l'apurement des dossiers de domiciliation.

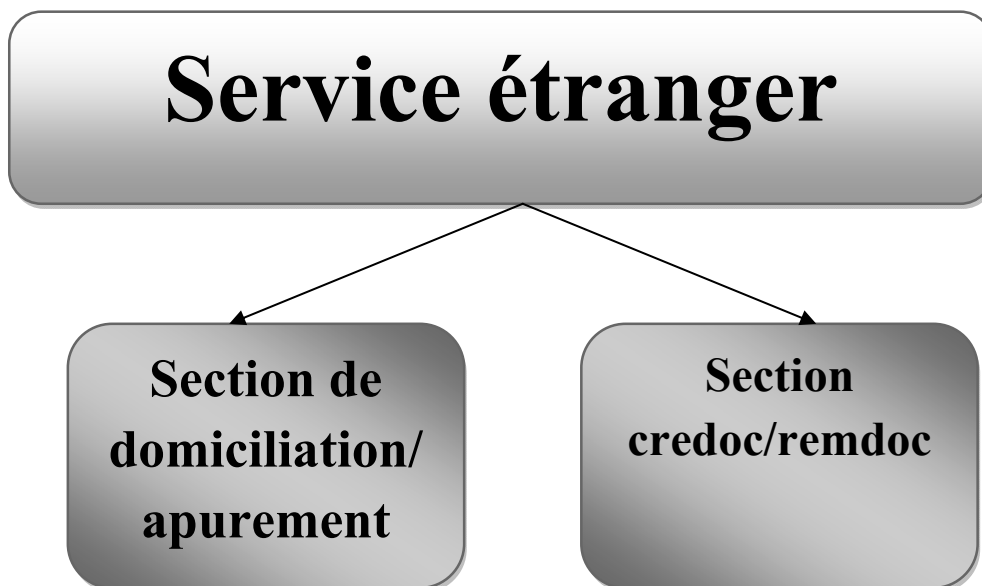
E-l'administration fiscale

Pour la transmission et la vérification des documents fiscaux.

F-les banques étrangères

Ce sont les correspondants de la banque à l'étranger.

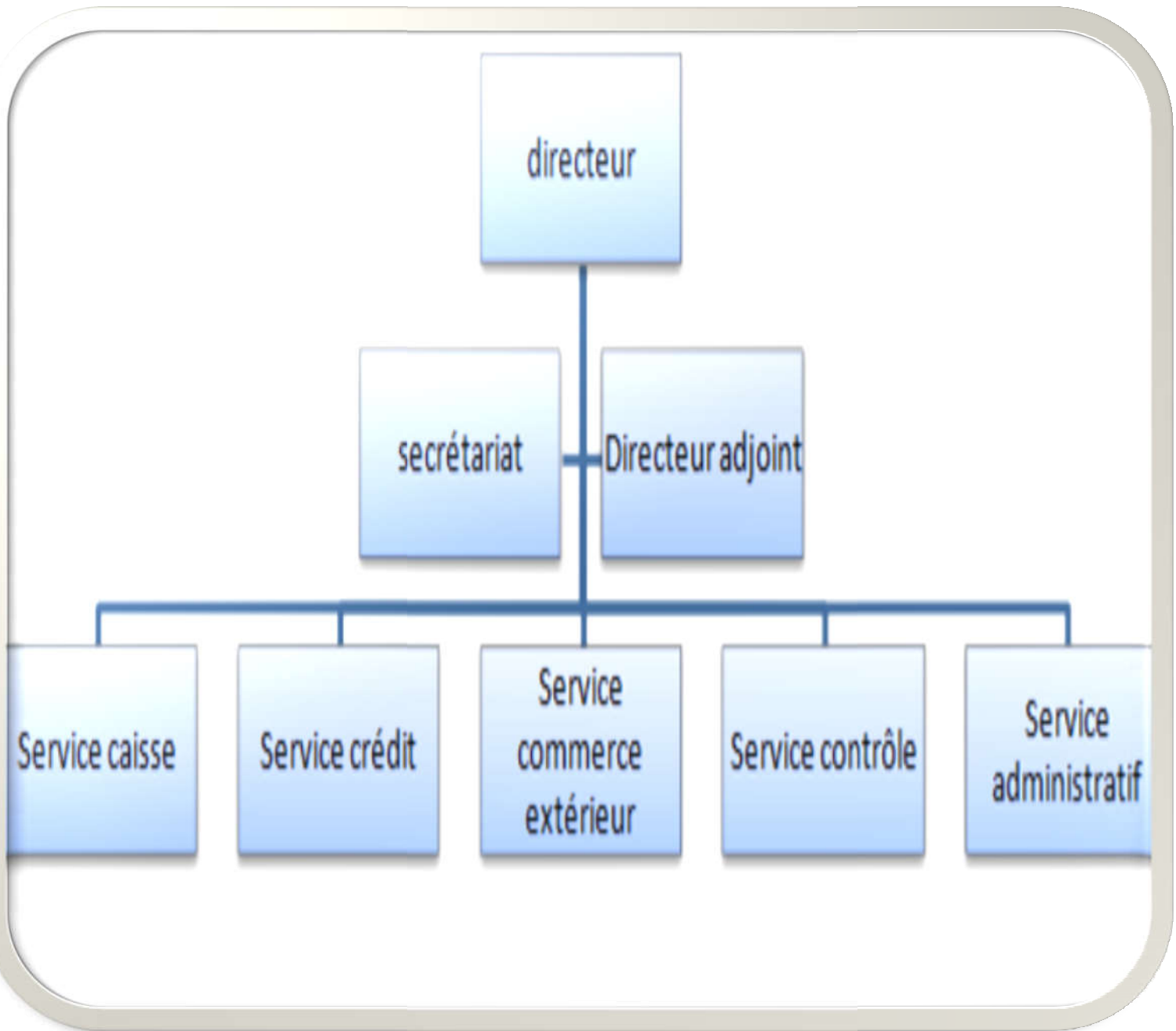
4-3-L'organigramme du service étranger du CPA



Source : direction interne de la banque

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

5-l'organigramme du CPA



Source :direction interne de la banque

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

Section 02 : la Procédure de règlement des importations par la remise documentaire au sein du CPA

1- La pré-domiciliation bancaire

Lapré-domiciliation est l'inscription au site de la banque pour avoir un numéro de pré domiciliation reprenant le numéro de compte, le numéro de registre de commerce adresse...etc.

2-La domiciliation bancaire

La domiciliation est un acte d'immatriculation et de déclaration des transactions commerciales avec l'étranger, elle consiste à donner un numéro de domiciliation pour l'opération commerciale.³⁰

La domiciliation d'une opération commerciale consiste pour :

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

2-1-Les conditions nécessaires à la domiciliation

- Etre commerçant ;
- Avoir un registre de commerce ;
- Avoir un compte au CPA ;
- Avoir une provision suffisante ou une ligne de crédit adéquate.
- La facture ou le contrat commercial est conforme, c'est-à-dire il doit indiquer :
 - Le nom et adresse des contractants ;
 - Le pays d'origine, de provenance, et de destination des biens et services ;
 - La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
 - Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
 - Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services.
- Le client n'est pas frappé d'une interdiction ;
- La marchandise n'est pas interdite et qu'elle est en rapport avec l'activité de l'importateur.

³⁰Document interne de la banque

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

2-2-L'ouverture du dossier de domiciliation :

Pour ouvrir un dossier de domiciliation le client doit fournir à sa banque les documents suivants :

- Facture pro forma ou définitive ;
- Engagement d'importation ;
- Attestation de paiement de la taxe de domiciliation ou engagement du client.

2-2-1-Le contrôle des documents reçus

La banque doit s'assurer que :

- De la complétude des documents reçus par rapport à l'ordre d'encaissement ;
- Le document de transport est établi à destination directe et finale du territoire ;
- Le respect des incoterms ;
- Les instructions de la banque remettante sont suffisamment précises pour traiter la remise ;
- La conformité des documents avec la réglementation des changes de la banque d'Algérie ;
- La conformité des documents avec les articles de la brochure 522CCI ;
- Les documents ne comportent pas de ratures ou de surcharges.

2-2-2Le paiement des commissions et des frais :

Le client doit payer des commissions et des frais

- Commission de domiciliation : 3000DZD ;
- Taxe TVA 19% :570DZD ;
- Total commission de domiciliation : 3570 DZD.

2-3-les opérations dispensées de la domiciliation bancaire

Les opérations qui sont exclues de la domiciliation sont :

- Les importations /exportations réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensifs ;
- Les importations/exportations d'échantillons de marchandises reçus en guise de garantie ;
- Les importations/exportations d'une valeur inférieur à 100000 DA.
- Les importations réalisées par les agents diplomatiques et consulaires.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

3-Le règlement

Le règlement d'une remise documentaire suppose le transfert de fonds contre réception des documents conformes. ;

3-1-Le coût du règlement d'une remise documentaire

A l'occasion du règlement de la remise documentaire le client doit payer des commissions et des frais à la banque :

a-Les commissions

Le banquier procède au règlement et à la comptabilisation de la commission des transferts :

- La commission de transfert qui est de 2,5/1000
- TVA sur commission 19%

b- Les frais fixes (frais de Swift)

Le client doit régler aussi des frais fixes qui sont :

- Frais de Swift : 2500DZD.

4-L'apurement

L'apurement consiste à s'assurer de la bonne réalisation des contrats commerciaux préalablement domiciliés par la banque et le bon suivi des flux financiers générés par ces opérations.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

Section 03 : Exemple de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein du CPA

Pour comprendre le traitement d'une opération d'importation avec remise documentaire, nous allons procéder comme suit :

1-Présentation d'un cas d'une remise documentaire

1-1-présentation du contrat commercial

Notre cas est une entreprise algérienne, Le client (*l'importateur*) est une SPA algérienne activant dans le domaine de l'industrie domicilié auprès de l'agence de Tizi-Ouzou 120.

Le fournisseur est une entreprise espagnole ISOLATA. S.A.

Les deux parties sont mises d'accord sur une remise documentaire comme technique de paiement.

- Importateur : EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA ;
- Exportateur : ISOVOLTA.S. A ;
- La marchandise importée : tubes et lisses isolation double et triple
- Le lieu d'expédition : port de BARCELONE ;
- Le lieu d'arrivée : port d'ALGER ;
- L'incoterm utilisé : CFR ;
- Le prix de la marchandise : 24234,00EUR ;
- Mode de paiement : remise documentaire contre paiement ;
- La réalisation de cette opération se fait en fonction de plusieurs étapes ;
- La banque remettante : Bank of Espagne ;
- La banque présentatrice : CPA agence 120 de Tizi-Ouzou.

La banque remettante (Bank of Espagne) envoie un ordre d'encaissement au CPA joint des documents suivants :

- Trois (03) copies de la facture commerciale ;
- Trois (03) copies du connaissement maritime ;
- Trois (03) listes de colisage ;
- 01 certificat d'origine.

1-2-Ouverture du dossier de domiciliation

Pour ouvrir un dossier de domiciliation : le client doit fournir à sa banque les documents suivants :

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation ;
- Une facture pro forma ;
- Un engagement d'importation signé par l'importateur ;(voir annexe n°1)
- La carte NIF (*numéro d'identification fiscal*).

1-2-1-Attribution du numéro de domiciliation

Après l'accord du chef de service, le banquier procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire :

- Du dossier d'importation domicilié.
- Le cachet de domiciliation est composé de :

Tableau N° 15 : le cachet du CPA pour l'opération d'importation par REMDOC :

N° du guichet De domiciliation	Année /trimestre	Nature De l'opération	N° 'ordre chronologique	Codification De La devise
060203	2018 /01	10	00036	USD

Source : réalisé par nos soins à partir des données du CPA

1-2-2-ouverture d'une fiche de contrôle

Ouvrir une fiche de contrôle FDI (voir annexe N°02) en renseignant les informations suivantes :

- Date d'ouverture de la FDI ;03/01/2018 ;
- Numéro de domiciliation généré par le système 00036 ;
- Nom de l'importateur ;
- Nom du fournisseur ;
- Numéro du guichet de domiciliation 03 ;
- Montant en dinars 3383786,15 DZD ;
- Montant en devise 24234,00 EUR;
- Nature de la marchandise : tubes et crêpes ;
- Date du contrat ou de la facture 01/01/2018.
- Tarifs douaniers ;
- Pays d'origine Espagne.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle conservée au niveau de l'agence pour le suivie et le contrôle.

1-2-3-constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence, à la comptabilisation de la commission et de la taxe de domiciliation, selon le tableau suivant :

Tableau N° 16 : constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DA
Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) 19%	570 DA
Total commission domiciliation	3570 DA

Source : réalisé par nos soins à partir des données du CPA.

1-3-Réception et vérification de la remise documentaire

Une fois que la banque reçoit les documents par HDL, le chargé de commerce extérieur effectue alors un contrôle sur les documents et il doit vérifier de la conformité de ceux-ci selon la réglementation algérienne. Elle doit s'assurer que tous les documents cités sur le bordereau d'encaissement ont été bien reçus et que le montant sur le bordereau d'encaissement correspond à celle de la facture.

Avant que l'exportateur expédie la marchandise et remettre les documents qui attestent l'expédition à sa banque, le client (*importateur doit s'inscrire préalablement à une pré-domiciliation sur le site web du CPA*) ; Ensuite, le chargé de commerce extérieur entame les étapes suivantes :

- **Accusé de réception** : à la réception de l'encaissement, l'agence doit apposer le cachet dateur (*date du jour de la réception*) au recto du bordereau, et informe la banque remettante d'acceptation de la remise. (*Voir annexe n°03*)
- **Vérification** : pour être notifié et traité l'encaissement, il doit remplir les conditions de régularité et de recevabilité :

Tous les documents annoncés sur le bordereau d'envoi de la banque remettante doivent être effectivement joints à la remise :

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

- Les instructions contenues dans l'ordre d'encaissement doivent être claires, précises et complètes ;
- Le document de transport doit reprendre aux exigences de la réglementation des échanges en vigueur.
- **La notification au tiré** : une lettre de notification est adressée au tiré.

Lé CPA informe le client de l'arrivée des documents par une notice de réception de document pour entamer l'opération de domiciliation, ce dernier va se présenter à la banque accompagnée des documents ci-après :

- L'attestation taxe de domiciliation ;
- Demande de domiciliation ;
- Registre de commerce validé ;
- Carte d'identification fiscale.

Le chargé du dossier fait l'enregistrement de la remise ; après il doit classer la remise documentaire reçu dans une chemise.

Qui contient tous les documents de cette opération avec des informations sur le recto :

- Le tiré ;
- Le tireur ;
- Le montant ;
- Le mode de paiement ;
- Le numéro de la remise documentaire.

1-4-Les conditions bancaires de cette opération

- La remise des documents se fera contre paiement ;
- Notifier le client immédiatement dès la réception des documents ;
- Les frais et charges sont à la charge du SPA algérienne

1-5- Comptabilisation en entrée de l'encaissement

Le chargé du dossier de la nouvelle RDI enregistre cette dernière dans un registre numérique et procède à sa comptabilisation (*entrée en portefeuille*).

Débit : Compte client. ;

Crédit : Cp-remise documentaire pour encaissement.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

2-Règlement de l'encaissement

Le dossier du règlement doit contenir les documents suivants :

- Ordre d'encaissement en deux exemplaires ;
- Engagement d'importation en deux exemplaires ;
- Factures domiciliées en deux exemplaires ;
- Bordereau d'ouverture portefeuille en deux exemplaires ;(*voir annexe N°04*)
- Exemplaires ou copie des documents reçus ;
- Ordre de virement en deux exemplaires ;
- Bordereau de validation signé par le chef de service et le directeur d'agence ;
- Formule 4 renseigné en quatre exemplaires ;
- L'ordre d'achat MT100 renseigné en trois exemplaires ;(*voir annexe N°05*)

Le chef de service du commerce extérieur doit :

- S'assurer de la conformité des documents ;
- Signer et apposer la griffe sur l'ordre d'achat MT100.

Ensuite le chef de service va remettre le dossier au directeur de l'agence qui va :

- S'assurer de la conformité des documents, ;
- Signer et apposer la seconde griffe sur l'ordre d'achat MT100.

Le directeur d'agence à son tour va restituer le dossier à l'agent du commerce extérieur qui va conserver le dossier au niveau de l'agence et il doit remettre aussi au service de contrôle les pièces suivantes :

- Avis de débit (compte client) en deux exemplaires ;
- Avis de crédit (dépôt de garantie) en deux exemplaires.

Une fois que le client en possession de sa marchandise conforme avec la facture commerciale en termes de la quantité et de la qualité, ce dernier ordonne à la banque le paiement de sa créance et rédige un ordre de règlement.

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants :

- Le bordereau d'envoi (*voir annexe N°06*) avec le repère et la signature du directeur d'agence ;
- La copie de bordereau d'encaissement ;
- La copie de la facture commerciale domiciliée ;
- L'ordre de virement de client ;(*voir annexe N°07*)

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

- L'ordre de transfert ;
- La formule 04 (*voir annexe n°8*)
- Attestation de non impayé.
- Le document douanier.

2-1-La procédure de comptabilisation de commissions liées à la remise documentaire

A-comptabilisation des commissions de règlement

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 24234,00 USD contre une valeur en dinar de 3383786,15 DZD.

- Le compte du client est débité comme suit : 24234,00 EUR ;
- Le taux de change : 139,6297 ;
- Le prix de la marchandise est de : 3 383.786,15 DZD
- La commission de remise import qui représente 0,25% du transfert
- Commission de domiciliation : 3000DZD
- TVA 19%
- Commission de règlement 8459 ,46 DZD

Tableau N°17 : La comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant
Commission de règlement (2/1000)	8459 ,49 DA
Commission de domiciliation	3000 DA
Total hors taxe	11459 ,30 DA
Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)19%	2177,30 DA
Total commission TTC	13636,6 DA

Source : réalisé par nos soins à partir des données du CPA

b-Comptabilisation des commissions liées à la remise documentaire

- Commission de SWIFT :2500DZD
- Commission de transfert ; 13636,6 DZD
- Frais total +SWIFT =16 136,6 DZD

Dans toute cette opération la banque CPA agence 120 gagnera un montant de 16636,6 DZD.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

Tableau N°18 : Comptabilisation des commissions liées à la remise documentaire

Désignation	Montant
Frais SWIFT	2500 DA
Commission de transfert	13636,6 DA
Montant total	16136,6DA

Source : réalisé par nos soins à partir des données du CPA

Le CPA contacte la centrale à Alger du règlement de la REMDOC par le client ; la centrale procède au virement en devise au compte de la banque du fournisseur indiqué sur le bordereau.

2-2-Règlement de la remise documentaire au niveau de la DOPEX :

L'agent de service transferts va entamer les étapes suivantes :

- Recevoir le dossier de l'agence 120 ;
- Rappeler le dossier logique sur système ;
- S'assurer de la concordance entre le dossier scanné et la saisie sur système ;
- Saisir sur système la date de valeur de paiement ;
- Remettre le dossier au chef de service pour validation.

Ensuite le chef de service transferts va entamer les étapes suivantes :

- Vérifier le contenu du dossier de règlement et sa saisie sur système ;
- Vérifier s'il y a erreur dans la saisie ;
- Valider le dossier sur système,
- Traitement des documents reçus de la DOPEX.

2-3-traitement des documents reçus de la DOPEX

L'agent du commerce extérieur (agence120) va entamer les étapes suivantes :

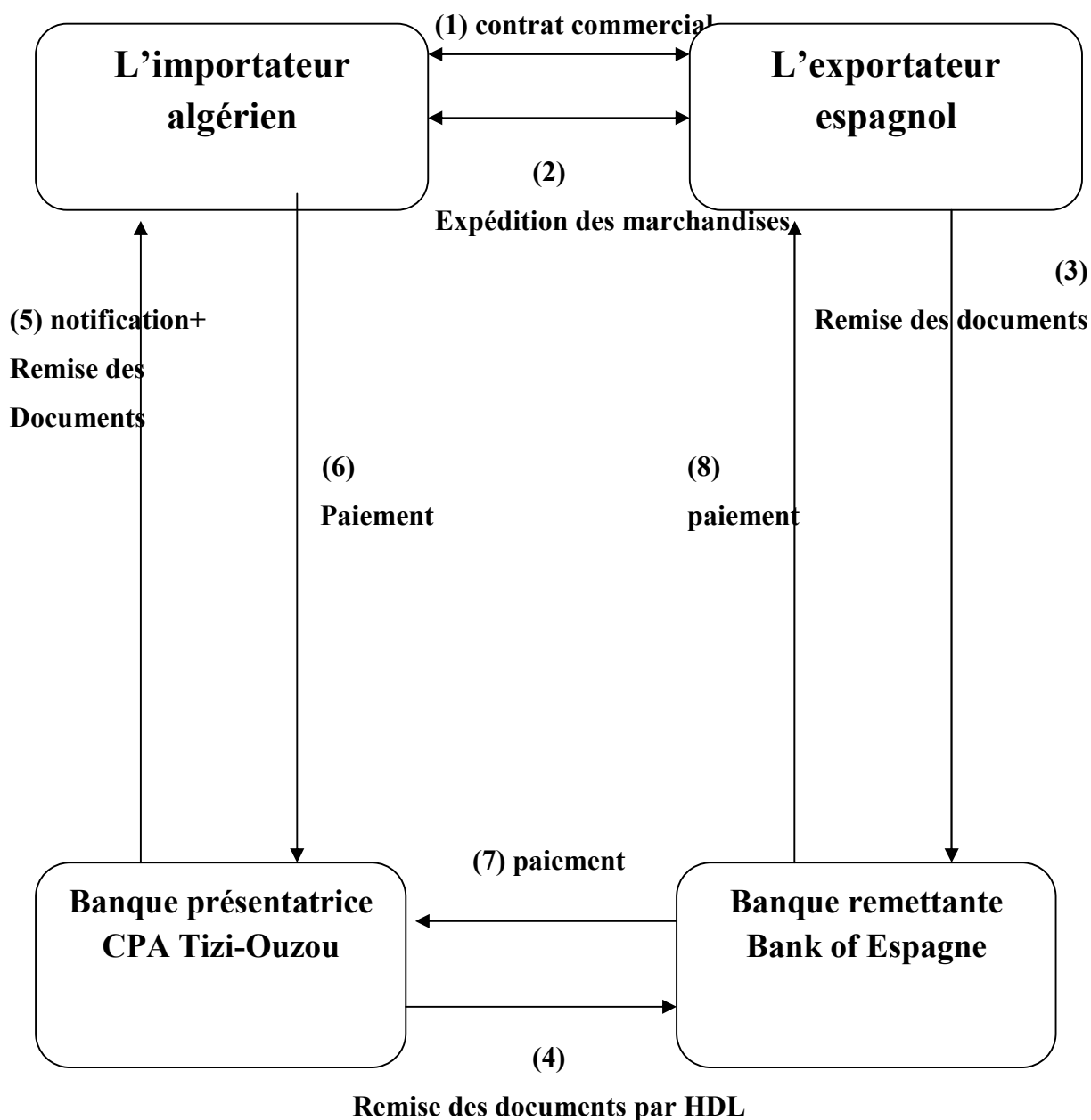
- Éditer le SWIFT de règlement sur système ;
- Réceptionner la formule 04 annotée de la DOPEX ;
- Transmettre au client l'avis de débit des frais et commissions ;
- Conserver une copie de l'avis dans le dossier ;

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

- Editer le bordereau de règlement ;(voir annexe N°09) ;
- Classer la formule 04 annotée dans le dossier de domiciliation importation ;
- Classer la copie du SWIFT de règlement dans le dossier de domiciliation.

2-4-Déroulement de la remise documentaire

Schéma N°20 : déroulement de la remise documentaire import au sein du CPA agence 120



Source : établie par nos soins à partir des informations acquises au sein du CPA

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

2-4-1-Explication du schéma

- **Etape 1 :** l'exportateur (ISOVOLTA SA) et l'importateur (EPE INDUSTRIES SPA) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (TUBES ET LISSES ISOLATION DOUBLE ET TRIPLE) d'une valeur de 24234,00 USD, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement.
- **Etape 2 :** l'exportateur (ISOVOLTA SA) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (EPE SPA) et fait établir les documents de transport et d'assurance de l'importateur, car la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne paye pas.
- **Etape 3 :** les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (Bank of Espagne).
- **Etape 4 :** la banque remettante (Bank of Espagne) transmet les documents à la banque présentatrice (CPA).
- **Etape 5 :** l'importateur (EPE SPA) se domicilie auprès de la banque (CPA).
- **Etape 6 :** la banque présentatrice (CPA) remet les documents à l'importateur (EPE SPA) contre paiement.
- **Etape 7 :** la banque présentatrice (CPA) paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (Bank of Espagne).
- **Etape 8 :** la banque remettante (Bank of Espagne) informe l'exportateur (ISOVOLTA SA) que le paiement a été effectué en sa faveur.

3-Suivi des dossiers de domiciliation

Classer les dossiers de domiciliation selon leur statut (*apuré excédent, insuffisance, inutilisé*.) au fur et à mesure de l'arrivée des documents nécessaires à leur apurement.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

3-1-Apurement des dossiers de domiciliation

A la réception de liaison siège avis de débit de la direction générale adjointe des opérations internationales le chargé de commerce extérieur procède au transfert du montant de l'encaissement par l'utilisation du code de l'opération.

A la réception du document douanier exemplaire banque dans le détail réglementaire qui est de trois mois plus un mois le dossier est déclaré apurer. (*Voir annexe N°10*)

Cette étape débute au terme de la période de contrôle des dossiers de domiciliation, un mois pour les règlements déferés et trois mois pour les règlements à vue à compter de la date du dernier règlement.

L'apurement se fait sur la base des documents suivants :

- La facture définitive domiciliée ;
- La formule statistique annotée (*formule 4*) ;
- Le Swift de règlement ;
- Document douanier (*DI0*) ; (voir annexe N°11).
- L'attestation de service fait pour les prestations de service.

3-2-déclaration des dossiers de domiciliation à la DOPEX

L'agent du commerce extérieur de l'agence 120 va faire les tâches suivantes :

- Editer mensuellement les états des dossiers à déclarer ;
- Vérifier les déclarations ;
- Remettre les déclarations au directeur d'agence pour validation.

Le directeur de l'agence 120 entame les étapes suivantes :

- Vérifier le contenu des déclarations ;
- Apposer la mention « bon à déclarer ».

Ensuite l'agent du commerce extérieur de l'agence 120 envoie à la DOPEX :

- Les déclarations signées par le directeur d'agence ;
- Le bordereau d'envoi des dossiers et des déclarations.

Chapitre IV : Etude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA

3-3-déclaration des dossiers de domiciliation à la banque d'Algérie

A cet effet, l'agent du commerce extérieur établit un compte rendu qu'il envoie à la banque d'Algérie, ce dossier consiste à faire la situation des dossiers domiciliés

Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique, dont nous avons étudié un dossier de paiement d'une opération d'importation par la remise documentaire au niveau du CPA agence 120Tizi 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 REMDOC est une pratique bien établie comme l'a démontrée l'étude de notre cas pratique, elle est facile à réaliser et plus avantageuse 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 points positifs de la remise documentaire, mais dans le cas où il n'y a pas une confiance entre les parties contractantes elle devient un moyen incertain qui expose l'exportateur et l'importateur à de grands risques.

Le financement du commerce extérieur en général et les importations en particulier est une nécessité pour couvrir les besoins d'approvisionnement du marché national. Alors que c'est difficile d'imaginer une économie fermée sans contact avec l'extérieur.

De ce fait, l'ouverture croissante des économies aux échanges extérieurs entraîne de nouvelles contraintes et de nouvelles relations entre les pays.

En effet, pour permettre la libre circulation des biens et des services entre les pays, il est mis en place des moyens et des techniques de paiement adéquats qui facilitent cette dernière.

A terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire, il charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par ses clients avec l'étranger.

A cet effet nous avons essayé tout au long de ce travail de recherche d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur étudiant profondément la remise documentaire comme une technique de paiement à l'internationale.

La loi de finance de 2014 a permis de nouveau dans son article 81, l'usage de la remise documentaire comme mode de financement des importations, qui mette le client dans une position enfoncée pour négocier les conditions de prix et de livraison tout en lui accordant des facilités de paiement.

Au fait, la remise documentaire est une technique de paiement souple et moins coûteuse par rapport au crédit documentaire, et c'est une technique qui se déroule à l'initiative de l'exportateur ce qui lui apporte toutes garanties d'être payé.

Mais malgré la souplesse et les autres avantages de la REMDOC mais elle reste toujours une technique risquée qui ne couvre pas les tous risques sur l'acheteur (*risque de non-paiement*) et sur la marchandise (*non conforme aux obligations contractuelles*)

Le but assigné par cette étude est d'analyser et de définir le cadre général du commerce extérieur, ainsi que ses procédures dans le but d'expliquer et d'évaluer ces dernières ;

D'un autre côté la nature commerciale de notre pays est caractérisée par la dominance des importations, en tant que l'Algérie est un pays importateur n'est pas exportateur ou la majorité des exportations sont celles des hydrocarbures qui représentent un taux de 98% alors que la maîtrise de ces modes de règlement est indispensable pour éviter les problèmes et les risques dus aux transactions commerciales internationales.

Le service étranger des banques algériennes reste médiocre en matière de modalités de paiement des opérations du commerce extérieur, et les opérateurs économiques se retrouvent dans l'obligation de choisir entre les techniques de paiement immédiats, qui sont parfois désavantageuses pour les parties contractantes.

De ce fait, les banques algériennes devront développer des nouveaux modes de règlements, autres que les modes de règlements immédiats, elles devront aussi faire évoluer leurs techniques et procédures de paiement pour satisfaire leurs clientèles et pour offrir plus de choix pour les opérateurs économiques, et pour répondre aussi aux nouvelles exigences de la mondialisation et de l'économie de marché.

La bibliographie :

Ouvrages

- NYAHAHO EMMANUEL « finances internationales théorie politique et pratique » 2^{ème} édition presses de l'université du Québec Canada, 2002.
- BEGUIN.J-M et BERNARD.A « l'essentiel des techniques bancaires » édition groupe EYROLLES Paris, 2008.
- CAMBES-LEBOURG A « management des opérations de commerce international », édition ESKA, Paris, 2004.
- DECAMPS-C et SOICHOT-J « économie et gestion la banque » édition EMS, Paris, 2002.
- LEGRAND.G et MARTINI.H « commerce international », 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010.
- LEGRAND.G et MARTINI.H « logistique contrats risques » le petit export édition DUNOD, Paris 2009.
- LEGRAND. G et MARTINI.H « gestion des opérations import-export » édition DUNOD, Paris 2008.
- LERAND.G- MARTINI.H « management des opérations de commerce international » édition DUNOD, Paris, 2005.
- RAINELLI MICHEL « le commerce international », 9^{ème} édition la découverte Paris 2003.
- ROLLANDE LUC-BERNET « principes de technique bancaire » 25^{ème} édition DUNOD, Paris 2008.

Guides et documents :

- Document interne de la banque CPA.

Articles et règles et revues :

- ART 05 de décret exécutif n°96/94 du 03/03/1996 instituant la chambre algérienne du commerce et d'industrie.
- Décret 63/188 du 16 mai 1963 relatif au contingentement pour l'importation des Marchandises conçue par le ministère de commerce.
- Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004, portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur.

- Ordonnance n°96-06 du 10 janvier 1996, relative à l'assurance-crédit à l'exportation et ses textes d'application.
- Le décret exécutif N°09-429 du 13 décembre 2009.
- Ministère du commerce ; bilan des actions du secteur du commerce réalisé durant la période 1962-2012.
- MAHIOU A l'union du Maghreb arabe en quête de coopération revue IDARA 1999 page 03.

Dictionnaire :

- BEITONE-A et autres dictionnaire des sciences économique 2^{ème} édition Mehdi, Algérie, 2013.

Sites web :

- Http : //fr.m.wikipedia.org<wiki<douane.
- <http://-tsmaroc>, blog spot, .com.
- [http://eco-](http://eco-droit-transport) droit-transport bacpro.transport, gex.com.
- <http://benchaida.unblog.com>.
- <http://www.dsa>, constantine.dz.

Mémoires

- SAIDANI NAIMA et autres « le financement d'une opération d'importation, remise documentaire », UMMTO , promotion 2009-2010.
- M^{elle} CHERIGUI CHAHRAZED « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », Oran, 2013-2014.

COURS

- M^{me} DORBANE « financement du commerce international », UMMTO, Tizi Ouzou, 2016.

Table des matières

Introduction générale	01
Chapitre I :les opérations du commerce extérieur	04
Introduction	04
Section 01 : présentation du commerce international	04
1-définition du commerce international	04
1-1-l'importation	04
1-2-l'exportation.....	04
2-les intervenants dans les opérations du commerce international	04
2-1-les banques.....	05
2-1-1-le rôle des banques dans le financement des opérations du commerce international.....	05
2-2-la douane	06
2-2-1-définition	06
2-2-2-les régimes douaniers	06
2-2-2-1-les régimes communs	06
2-2-2-2-les régimes économiques	06
2-2-3-le rôle de la douane.....	07
2-3-le fournisseur	07
2-4le client	07
3-présentation de la chambre de commerce international	08
3-1définition de la CCI.....	08
3-2-les services de la CCI.....	08
4-le contrat du commerce international.....	08
4-1-définition du contrat commercial international.....	08
4-1-1-les éléments constitutifs d'un contrat de commerce international	08
4-1-2-les effets du contrat de commerce international	09
4-1-2-1-les obligations des parties	09
4-1-2-2-transfert de propriété et de risques	09
5-les risques du commerce international	10
5-1-le risque politique (pays)	10
5-2-le risque économique	10

5-3-le risque de change	10
5-4-le risque juridique	10
5-5-le risque technologique	10
Section 02 :les documents utilisés dans le commerce extérieur	11
1-les documents de prix.....	11
1-1-la facture pro forma	11
1-2-la facture commerciale(définitive).....	11
1-3-le bon de commande	11
1-4-l'accusé de réception	11
1-5-la facture douanière	12
1-6-la facture consulaire.....	12
1-7-la note de frais.....	12
2-les documents de garanties.....	12
2-1-le certificat d'origine	12
2-2-le certificat sanitaire ou phytosanitaire	12
2-3- certificat d'analyse.....	13
2-4-le certificat d'usine	13
2-5-le certificat de circulation de la marchandise	13
2-6-le certificat de contrôle qualité ou certificat d'inspection	13
2-7-la note de poids	13
2-8-le certificat d'emportage des marchandises dangereuses.....	13
2-9-le certificat d'abatage.....	13
3-les documents de transport.....	14
3-1-le connaissement maritime (bill of leading)	14
3-2-la lettre de transport aérien (air way bill) LTA.....	14
3-3-la lettre de transport routier (truk way bill)LTR.....	14
3-4-la duplicata de lettre de voiture international DLVI.....	14
3-5-le récépissé postal(bulletin d'expédition)	14
3-6-document de transport combiné FIATA(multimodal).....	14
Section 03 :les termes du commerce internationales	15
1-présentation des incoterms 2010	15
2-l'étude détaillé des incoterms.....	16

3-les limites des incoterms	22
conclusion	23
Chapitre II :le commerce extérieur en Algérie	24
introduction	24
Section01 :les organes de contrôle de commerce extérieur en Algérie	24
1-le ministère du commerce	24
1-1définition	24
1-2les missions du ministère du commerce	24
2-l'agence algérienne de promotion de commerce extérieur	25
2-1-définition	25
2-2-les missions de la chambre algérienne de promotion de commerce extérieur	25
3-la chambre algérienne du commerce et d'industrie	26
3-1-définition	26
3-2-les missions de la CACI	26
4-la compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations(CAGEX)	27
4-1-définition	27
4-2-les missions de la CAGEX	27
5-le fonds spécial de promotion des exportations(FSPE)	27
5-1-définition	27
5-2-les missions du FSPE	27
6-le fonds nationale de régulation et développement agricole (FNRDA)	27
6-1-définition du FNRDA	27
6-2-les missions du FNRDA	28
7-le comité de suivi du commerce extérieur	28
7-1-définition	28
7-2-les missions de comité de suivi du commerce extérieur	28
Section 02 :la réglementation algérienne du commerce extérieur	28
1-la période de l'étatisation du commerce extérieur	28
2-la libéralisation du commerce extérieur	30
2-1-la loi 90 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit	30
2-2- la loi 90-10 du 07 août 1990 relative à la loi de finance complémentaire pour l'année 1990	31

2-3-la libéralisation totale du commerce extérieur.....	31
2-4-Les principales intégrations et accords commerciaux de l'Algérie.....	31
2-4-1-le contexte d'association de l'Algérie avec l'UE.....	31
2-4-2-l'intégration magrébine.....	31
2-4-3-la grande zone arabe de libre échange.....	32
2-4-4-l'accord de l'Algérie avec l'OMC.....	32
Section 03 :l'évolution du commerce extérieur en Algérie.....	33
1-l'évolution du commerce extérieur dès l'indépendance jusqu'à 2000.....	33
1-1-après l'indépendance jusqu'au milieu des années 80.....	33
1-2-entre le milieu des années 80 et la fin des années 90.....	34
1-3-à partir de la fin des années 90 jusqu'à 2000.....	35
2-l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie depuis 2000.....	35
2-1-A partir de 2000 jusqu'à la fin de 2014.....	35
2-2-A partir de la fin de 2014 jusqu'à 2018.....	35
3-la structure des échanges extérieur de l'algérie durant le premier trimestre de 2019.....	36
3-1-les partenaires commerciaux de l'algérie durant le premier trimestre de 2019.....	36
3-1-1-les principaux fournisseurs.....	36
3-1-2-les principaux clients.....	37
3-2-les échanges extérieur de l'Algérie par groupes d'utilisation durant le premier trimestre de 2019.....	38
3-2-1-à l'importation.....	38
3-2-2-à l'exportation.....	39
conclusion.....	41
Chapitre III :le financement bancaire des opérations du commerce extérieur.....	42
introduction.....	42
Section 01 :les instruments de paiement du commerce international.....	42
1-le chèque.....	42
1-1-les caractéristiques du chèque.....	42
1-1-1-les intervenants du chèque.....	42
1-1-2-les mentions obligatoires du chèque.....	42
1-1-3-les types du chèque.....	43

1-1-3-1le chèque visé	43
1-1-3-2-le chèque barré	43
1-1-3-3-le chèque de banque	43
1-1-3-4-le chèque de voyage	43
1-1-4-les avantages et les inconvénients du chèque	43
2-le virement	43
2-1-les indications obligatoires de l'ordre de virement.....	44
2-2-les types de virement	44
2-2-1-le courrier	44
2-2-2-télex et faxe	44
2-2-3-le SWIFT	44
2-3-les avantages et les inconvénients du virement	44
3-la lettre de change	45
3-1-les mentions obligatoires de la lettre de change	45
3-2-les avantages et les inconvénients de la lettre de change	45
3-2-1-les avantages.....	45
3-2-2-les inconvénients	45
4-le billet à ordre	46
4-1-les mentions obligatoires du billet à ordre.....	46
4-2-les avantages et les inconvénients du billet à ordre	46
4-2-1-les avantages.....	46
4-2-2-les inconvénients	46
5-les cartes de paiements.....	47
5-1-les intervenants dans la carte de paiement.....	47
5-2-les types de la carte de paiement	47
5-2-1-carte de débit immédiat	47
5-2-2-carte de débit différé.....	47
5-3-les avantages et les inconvénients de la carte de paiement.....	48
5-3-1-les avantages.....	48
5-3-2-les inconvénients	48
6-le mondât poste international	48

6-1-les formes de mondât poste international	48
6-1-1-le mondât ordinaire.....	48
6-1-2-le mondât de versement à un compte postal.....	48
6-1-3-le mondât télégraphique	48
Section 02 :les techniques de financement du commerce international non documentaires...	49
1-les techniques de paiement à court terme	49
1-1-l'encaissement simple /transfert libre	49
1-2-le contre remboursement	50
1-3-le crédit de préfinancement.....	51
1-4-crédit de trésorerie spécialisée	51
1-5financement à court terme de l'opération commerciale.....	51
2-les techniques de paiement à moyen et à long terme	52
2-1-le crédit fournisseur	52
2-2-le crédit acheteur.....	52
2-3-le for faitage.....	52
2-4-la confirmation de commande	53
2-5-le crédit bail international (le leasing)	53
Section 03 :les techniques de paiement documentaire du commerce internationales et les garanties bancaire internationales	54
1-la remise documentaire	54
1-1définition	54
1-2-les intervenants de la remise documentaire	54
1-3-les formes de réalisation de la remise documentaire	55
1-4-les étapes de déroulement de la remise documentaire	55
1-5-les avantages et les inconvénients de la remise documentaire	56
1-5-1-les avantages de la remise documentaire.....	56
1-5-2-les inconvénients de la remise documentaire	56
2-le crédit documentaire.....	57
2-1-définition et déroulement.....	57
2-2-types du crédit documentaire	58
2-3-modalités de réalisation du crédit documentaire	58

2-4-les crédits documentaire spéciaux	58
2-5-risques du crédit documentaire	59
3-la lettre de crédit stand-by	59
3-1-définition.....	59
3-2-déroulement de la SBLC.....	60
3-3-les avantages et les inconvénients de la SBLC.....	60
4-les garanties bancaires internationales	60
4-1-garantie de soumission (bid bond).....	60
4-2-garantie d'exécution du contrat(performance bond).....	60
4-3-garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)	60
4-4-garantie de retenu de garantie	61
4-5-garantie de paiement (labour and payment bond)	61
conclusion	61
Chapitre IV:étude d'un cas d'importation par remise documentaire au sein du CPA...	62
introduction	62
Section 01 :présentation de l'organisme d'accueil	62
1-historique du CPA.....	62
2-les éléments généraux du CPA	63
3-les activités du CPA	64
4-l'organisation du service étranger du CPA	64
4-1-la place et le rôle du service étranger dans l'organisme de la banque.....	64
4-2-la section du service étranger.....	64
4-2-1-section de domiciliation	64
4-2-2-section crédoc /remdoc.....	65
4-2-3-relation internes et externes du service étranger	65
4-2-3-1-relations internes	65
4-2-3-2-relations externes	65
4-3-l'organigramme du service étranger.....	66
5-l'organigramme du CPA	67
Section 02 :la procédure de règlement des importations par remise documentaire au sein du CPA	68

1-la pré domiciliation bancaire.....	68
2-la domiciliation bancaire.....	68
2-1-les conditions nécessaires à la domiciliation	68
2-2-l'ouverture du dossier de domiciliation	69
2-2-1-le contrôle des documents reçus	69
2-2-2-le paiement des commissions et des frais	69
2-3-les opérations dispensées de la domiciliation bancaire.....	69
3-le règlement.....	70
3-1-la constitution du dossier du règlement	70
3-2-le coût de règlement d'une remise documentaire	70
4-l'apurement	70
Section 03 : exemple de déroulement d'une opération d'importation au sein du CPA.....	71
1-présentation d'un cas d'une remise documentaire	71
1-1-présentation du contrat commerciale	71
1-2-ouverture du dossier de domiciliation	71
1-2-1-attribution du numéro de domiciliation	72
1-2-2-ouverture d'une fiche de contrôle.....	72
1-2-3-constitution de la commission de domiciliation	73
1-3-réception et vérification de la remise documentaire	73
1-4-les conditions bancaire de cette opération	74
1-5-comptabilisation en entrée de l'encaissement	74
2-règlement de l'encaissement	75
2-1-la procédure de comptabilisation de commissions liée à la remise documentaire	76
2-2-règlement de la remise documentaire au niveau de la DOPEX.....	77
2-3-traitement des documents reçus de la DOPEX	77
2-4- déroulement de la remise documentaire	78
2-4-1-explication du schéma	79
3-suivi des dossiers de domiciliation	79
3-1-apurement des dossiers de domiciliation	80
3-2-déclaration des dossiers de domiciliation à la DOPEX	80
3-3-déclaration des dossiers de domiciliation à la banque d'algérie.....	81
Conclusion.....	81
Conclusion générale	83

Bibliographie

Liste des abréviations

Liste des tableaux et figures

liste des schémas

liste des annexes

Liste des abréviations et sigles

Abréviations	Significations
B/L	Bill of lading
BADR	Banque de l'agriculture et du développement rurale
BDL	Banque de développement local
BEA	Banque extérieur d'Algérie
CACI	La chambre algérienne du commerce et d'industrie
CAGEX	La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations
CCI	Chambre de commerce international
CFR	Cost and freight
CIF	Cost, insurance and freight
CIP	Carriage, insurance, paid to
CNEP	Caisse nationale d'épargne et de prévoyance banque
CPA	Crédit populaire d'Algérie
CPT	Carriage, paid to
CREDOC	Crédit documentaire
DAP	Delivered at place
DAT	Delivered at terminal
DDP	Delivered at place
DOPEX	Direction des opérations extérieurs
DZD	Code ISO du dinar algérien
EUR	Code ISO de l'euro
EXPORT	Exportation
EXW	A l'usine
FAS	Free along side ship
FCA	Free carrier
FMI	Le fonds monétaire international
FNRDA	Le fonds national de régulation et développement agricole agricole
FOB	Free on board
FSPE	Le fond spécial de promotion des exportations
IMPORT	Importation
ISO	Organisation internationale de normalisation
LTA	Lettre de transport aérienne
LTR	Lettre de transport routier
REMDOC	: Remise documentaire
SARL	Société à responsabilité limitée
SWIFT	Society for world wide inter bank financial telecommunication
Telex	Télégraphique transfer

Liste des tableaux et figures

Tableau N°	Titres	Pages
01	Présentation de la famille E	15
02	Présentation de la famille C	15
03	Présentation de la famille D	15
04	Présentation de la famille F	16
05	La balance commerciale de l'Algérie après l'indépendance	33
06	La balance commerciale de l'Algérie entre 1986 et 1999	34
07	La balance commerciale de l'Algérie entre 2000 et 2014	35
08	La balance commerciale de l'Algérie entre 2014 et 2018	36
09	Les principaux pays fournisseurs de l'Algérie	36
10	Les principaux pays clients de l'Algérie	
11	Les importations de l'Algérie par groupes d'utilisation durant le premier semestre de 2019	37
12	Les exportations de l'Algérie par groupes d'utilisation durant le premier semestre de 2019	39
13	Le capital social du CPA	63
14	Les agences du CPA	63
13	Le cachet du CPA pour l'opération d'importation par REMDOC	72
14	Constitution de la commission de domiciliation	73
15	La comptabilisation de la commission de transfert	76
16	La comptabilisation des commissions liées à la remise documentaire	77
01	La structure des importations de l'Algérie durant le premier semestre de 2019	39
02	La structure des exportations de l'Algérie durant le premier semestre de 2019	40

Liste des schémas

Schéma N°	Titres	Pages
01	Présentation de l'incoterm EXW	16
02	Présentation de l'incoterm FCA	17
03	Présentation de l'incoterm FAS	17
04	Présentation de l'incoterm FOB	18
05	Présentation de l'incoterm CFR	19
06	Présentation de l'incoterm CIF	19
07	Présentation de l'incoterm CPT	20
08	Présentation de l'incoterm CIP	20
09	Présentation de l'incoterm DAT	21
10	Présentation de l'incoterm DAP	22
11	Présentation de l'incoterm DDP	22
12	Fonctionnement du système SWIFT	45
13	Utilisation de la lettre de change	46
14	Utilisation du billet à ordre	47
15	Fonctionnement du transfert simple	49
16	Fonctionnement du contre remboursement	16
17	Déroulement de la remise documentaire	56
18	Déroulement du crédit documentaire	57
19	Déroulement d'une SBLC	60
20	Déroulement de la remise documentaire import au sein du CPA agence 120	78

Listes des annexes

Annexe N°	titres
01	Engagement d'importation
02	Fiche de contrôle FDI
03	Acceptation de la remise
04	Bordereau d'ouverture portefeuille
05	L'ordre d'achat MT100
06	Le bordereau d'envoi
07	L'ordre de virement
08	La formule 4
09	Le bordereau de règlement
10	Dossier apuré
11	Le document douanier D10

ANNEXE N°01

ENGAGEMENT D'IMPORTATION

CARTE RESERVE A L'IMPORTATION

NOM OU RAISON SOCIALE : AGENCE :
ACTIVITE : N° COMPTE :
ADRESSE : DATE D'OUVERTURE DU COMPTE :
TEL : N° D'IDENTIFICATION FISCALE :
FAX : CODE NIS :

DANS LE CADRE DE NOTRE ACTIVITE ET DE LA REGLEMENT DES CHANGES
NOTAMMENT L'INSTRUCTION N°20/94 DE LA BANQUE D'ALGERIE DE NOUS
DOMICILIER L'OPERATION REFERENCE CI-APRES

CADRE RESERVE A L'OPERATION

PRODUIT

NATURE DE PRODUIT IMPORTE :
N° TARIF DOUANIER
DESTINE A LA REVENTE EN L'ETAT TRANSFORMATION (1)
QUANTITE :
PRIX UNITAIRE

FOURNISSEUR

NOM OU RAISON SOCIALE :
ADRESSE :
PAYS :

REGLEMENT

N° DE FACTURE :
MODE DE REGLEMENT : CREDOC/REMDOC/TRANSFERT(1)
BANQUE FOURNISSEUR :
MONTANT DEVISE :

NOUS CERTIFIANT SINCERE ET VERITABLE LES INDICATIONS PORTEES SUR LE
PRESENT ENGAGEMENT PRIS SUR NOTRE ENTIERE RESPONSABILITE.

DATE :
CACHET ET SIGNATURE DE L'IMPORTATION

ANNEXEN°02

FICHE DE CONTROLE ⁽¹⁾

Instruction n° 895 Annexe II

Modèle F. DI

Intermédiaire agréé	Numéro du dossier (précédé de la lettre indicative de l'année)	DATE
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE Succursale de :	Dossier de domiciliation D I Importation à délai normal	1° Date d'ouverture du dossier :
Numéro de guichet domiciliataire	Nom et adresse de l'importateur	2° Date de vérification de droit au main- tien de la couverture de change (6 mois après l'ouverture)
Références diverses concernant l'importateur		3° Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture)
		4° Date d'établissement du « bilan » (9 mois après l'ouverture)
		5° Date de décision de la banque : (10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

RAT COMMERCIAL

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

CE D'IMPORTATION AC
STATION D'IMPORTATION AV } Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre) soit la mention inutile.

DATE délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION DU TITRE
		en devises	en DA (2)	

RVATIONS GENERALES

deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
exemplaire rayé de brun, comportant les quatre pages.
exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page.
emplir dans tous les cas (valeur ou contre valeur).

ANNEXEN°03

C. P. A.		REMISE DOCUMENTAIRE REÇUE DE (1)			
Siège		(1) Nom du Siège ou du Correspondant remettant.			
REFERENCE DU SIEGE ou du CORRESPONDANT	N° D'ENTREE	USANCE ou ECHEANCE	MONTANT		
à		TIREUR	REMISE REÇUE		
à		TITRE	le		
à		LIEU DE PAIEMENT	DOCUMENTS A DELIVRER		
SITUATION DES MARCHANDISES		CONTRE ACCEPTATION PAIEMENT			
Marchandises arrivées le Depot d'office le Emmagasiner chez <u>Sous suite de douane</u> <u>après dédouanement</u> Assurées le pour contre					
OBSERVATIONS PARTICULIERES					
SIEGE RECOUVREUR	ECRITURES PARTIELLES				VISA
REMISE ADRESSEE AU RECOUVREUR	le				
EFFET ACCEPTE	Date	FRAIS A RECLAMER		Montant	Date des règlements
le					
EFFET REGLE	le				
COUVERTURE DEFINITIVE	le				
EXTOURNE COMPTE ENCAIST.	le				
DOSSIER A CLASSER	le				

REM. DOC. REÇUE N°

[illegible]

ANNEXE N°05



القرن الثاني عشر هـ / القرن الثاني عشر ق

Page 20

MET 100

AGENCE _____

* DETERMINARE

TRANSPORT CLIENTELE
GRUPPE D'AGIAT DEVIDE

Andreas SWIFT :
 Thelma :

9月 10 星期三

[illegible]

ATTENTION: CLÉMENT DESHAIS A L'ADRESSE 250 AVENUE DE LA LIBERTÉ, 92000 NANTERRE. TOUTES LES
VARIABLES SONT À COMPTER. LE CREDIT EST À
SÉRIER. LE CREDIT EST À SÉRIER.

M	57 A. Valeur, Dotation, Minuterie	
M	58 Donneur d'Ordre	
O	52 Banque Donneur d'Ordre A / B / D	
O	53 Notre Correspondant A / B / D	
O	54 Votre Correspondant A / B / D	
O	57 Banque du Bénéficiaire A / B / D	
M	59 Bénéficiaire Compte Nom Adresse	
O	70 Adressé	
O	71 A. Charge	OUI/EN
O	72 Ind. Banque, à Banque	

STRUCTURED DATA

REGULATORY AGENCY

ANNEXE N°06

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Division des Affaires Internationales
Direction des Operations Exterieures
Cite du 5 Juillet CP15 Bab Ezzouar Alger

ANNEXE 1
INSTRUCTION AUX BANQUES ET ETABLISSEMENTS I/A
N° 03-07 DU 31/05/2007

DECLARATION D'OUVERTURE DES DOSSIERS DE DOMICILIATION A L'IMPORT ET A L'EXPORT DES BIENS ET SERVICES OUVERTS DURANT LE MOIS :

[illegible]

Annexe N°07

القرض الشعبي الجزائري

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

AGENCE

ORDRE DE VIREMENT

Messieurs

mon Je courier
Par le débit de compte chez vous, vous prie de bien vouloir virer par en faveur de
notre nous fil

D'ORDRE

M.

Adresse

N° de Cpte

VAL.

NOM ET ADRESSE DES DESTINATAIRES		COMPTE		SOMMES	
		NUMERO	LIEU		
LIB.					
La somme de:					
Le					

ANNEXE N°08

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
Direction des Services Etrangers
et du Contrôle des Changes
FORMULE 4

PRELEVEMENT DE DEVISES
INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)

A
DONNEUR D'ORDRE

Nom : _____
Adresse : _____
agissant pour son compte (I)
pour le compte de (I)
Nationalité : _____
Nom : _____ résident (I)
Adresse : _____ non résident (I)

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

GROUPE I : Achat de Marchandises
Pays d'origine des marchandises

a) Importation

F.O.B. CAF F.D.D. (FRANCO DESTINATION DEDOUANE)

(1) Réglée après expédition
(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de domiciliation :

b) Autres (préciser la nature de l'opération) :

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

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

DESTINE AU GUICHET DE BANQUE DOMICILIAIRE.

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION
(Nom es et Adresse)

E
Cedre réservé à la Banque Centrale

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

C EXECUTION DE L'ORDRE

1. Date de prélevement sur le marché
2. Désignation de la devise
3. Cours appliqué

4
4 Montant de PRELEVEMENT sur le marché

CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :

ANNEXE N°09

القروض الشعبية الجزائرية
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Entreprise Publique Economique, Société par actions, au capital de 48 000 000 000 DA
 Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amrouche - Alger - 16000
 Tél. : 021 63 57 05 - 021 63 56 86/87 - 021 63 56 90 - Fax : 021 63 57 13

RELEVÉ DE RENTRÉE IMPORT N° [REDACTED]
 DOSSIER N° P [REDACTED]

14 Octobre

Agence : [REDACTED]
 Devise : 002 DINAR ALGERIEN
 Type : 002 REMDDC IMPORT A VUE
 Guichetier : [REDACTED]

Remettant : [REDACTED]
 Corresp. à payer : [REDACTED]

Montant réglé : [REDACTED]
 Soit : [REDACTED] EUR Tx change : 119,8013000
 FRAIS A LA CHARGE DU TIRE : [REDACTED]
 COM TRANSFERT R.I. : [REDACTED]
 FRAIS SWIFT : [REDACTED]
 COM ENGAGEMENT R.I. : [REDACTED]

Frais étranger : 0,00 EUR Taxe : 2,97 EUR

Motif déclaré : CFR

Nous débitons votre compte N° [REDACTED] de [REDACTED] le [REDACTED]
 Date de valeur : [REDACTED]

Solde : [REDACTED]
 Disponible : [REDACTED]
 Autorisation : [REDACTED]
 Desaccords : NAUT SSCP VETR 0,00 au [REDACTED]

DEROGATION DEMANDEE 748

ANNEXE N°10

Raison Sociale de la Banque
ou de l'Etablissement Financier intermédiaire agréé CFA TIZI-OUZOU120
Adresse du Siège Social: AVENUE COLONEL AMIROUCHE TIZI-OUZOU

ANNEXE-2
A L'INSTRUCTION AUX BANQUES ET ETABLISSEMENTS IA
N°03-07 DU 31/05/2007

DECLARATION DES DOSSIERS DE DOMICILIATION A L'IMPORT ET A L'EXPORT DES BIENS ET SERVICES APURES DURANT LE MOIS DE : JUILLET 2010

Code Agence	Date d'ouverture	N°Domiciliation	Date d'Apurement	Montant ou valeur du contrat/facture en devises	Monnaie	Montant Total	
						Transféré	Rapatrié

Le Directeur Générale de la banque ou de
L'établissement financier intermédiaire agréé
(Nom, Prénoms, Signature)

ANNEXE N°11

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
& DES STATISTIQUES (C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

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

Code Bureau..... : 00000
Regime Douanier..... :
Annee/No.Declaration... : 2013-00165
Date/heure :
Nbre.art..... : 1

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

Importateur/Exportateur Reel...:

No.Identifiant fiscal.....:

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

Domiciliation Bancaire : 160/216/2013/1/CT/00009/USD
M./Financement : LIGNE CREDIT
Incoterm : FOB
Type d'Operation : REVENTE E

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

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTPN.....	USD		78,14450
Assurance.....			
Fret.....			
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DED		

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

Fournisseur/Destinataire Reel :
Declarant.....:
No.Agrement.....:

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

Pays Achat/Vente	Pays Prov /Destination
592 SUISSE	211 BRESIL

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

Résumé

Le commerce international est l'échange de biens, de services et capitaux entre pays, ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un nouvel essor du fait de la mondialisation.

Notre étude porte initialement sur la présentation du commerce extérieur ainsi que ses procédures et ses risques, les exigences du contrat international, le commerce extérieur en Algérie ses organes de contrôle, sa réglementation et son évolution et les techniques de paiement à l'international, en mettant l'accent sur l'étude de la remise documentaire en tant que deuxième technique de financement des opérations du commerce extérieur en Algérie.

Enfin, l'utilisation de la remise documentaire est plus souple et moins coûteuse par rapport aux autres techniques de paiement mais elle ne réduit pas tous les risques dus à l'international.