

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des
Sciences de Gestion
Département des sciences commerciales



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Commerciales
Option : Finance et Commerce International

Thème :

Le rôle des banques dans le financement des contrats
internationaux

Cas du CPA agence de TIZIOUZOU « 194 »

Présenté par :

- HABI Cylia
- HOSNI Soraya

Encadré par :

- Mr ABIDI Mohamed

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

- **Président :** Mr. OUALIKENE Selim, Professeur, UMMTO.
- **Examineur :** Mr. ACHIR Mohamed, Maître de conférences, UMMTO.
- **Rapporteur :** Mr. ABIDI Mohamed, Maître de conférences, UMMTO.

Promotion : 2021/2022

Remerciements

Tous d'abord, nous tenons à remercier le bon Dieu le tout puissant de nous avoir donné la volonté, santé, courage et patience pour l'accomplissement de ce travail et de le mener jusqu'à la fin.

*On tient à adresser nos remerciements les plus sincères à notre encadreur **MR ABIDI Mohamed** pour nous avoir encadré et dirigé ce mémoire et nous avoir permis de le réaliser dans les meilleures conditions.*

Nous remercions aussi les membres de jury qui ont accepté d'évaluer ce mémoire

*Nous adressons également un remerciement particulier à tous le personnels de la Banque-CPA agence 194 de Tizi-Ouzou, a **Mr KEBIR Nassim** pour son aide précieuse et sa disponibilité durent la période de stage.*

Ainsi qu'à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

- ❖ *Mes chers parents, que dieu les protège*
- ❖ *Toute ma famille, mon grand frère Amrane et ma petite sœur
Linda*
- ❖ *Mon cher fiancé Yahia*
- ❖ *Mes amis*
- ❖ *Ma chère binôme Soraya et sa famille*
- ❖ *Et enfin à toutes les personnes qui m'ont soutenu et qui ont
participé à l'élaboration de ce travail*

Cyfia

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

- ❖ *A mes très chers parents pour m'avoir toujours donné le meilleur de tout, leur aide, leur compréhension et leur soutien. je pris le bon Dieu le tout puissant de les protéger du mal et les récompenses de leurs sacrifices données auxquels je ne rendrai jamais assez.*
- ❖ *A mes chères sœurs : Katia et Linda*
- ❖ *A mon cher fiancé Mhamed Merzouk*
- ❖ *A toute ma famille paternelle et maternelle*
 - ❖ *A ma binôme : Habi Cylia*
- ❖ *A tous les étudiants de master finance et commerce Internationale*

Soraya



Liste des abréviations

Liste des abréviations

Abréviations	Significations
ABEF	Association professionnelle des Banques et Etablissements Financiers
B.A.D.R	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
B.E.A	Banque Extérieure d'Algérie
B.D.L	Banque Développement Local
BID BOND	Garantie de Soumission
B.N.A	Banque National d'Algérie
C.A.D	Caisse algérienne de développement
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
CB	Commission Bancaire
CCI	Chambre de Commerce International
CFR	Cost and Freight (coût et fret)
CIF	Cost Insurance et Freight
CIP	Cost and Insurance Paid to
CMC	Conseil de la Monnaie et du crédit
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
C.N.E.P	Caisse Nationale d'Epargne de Prévoyance
C.P.A	Crédit Populaire d'Algérie
CREDOC	Crédit Documentaire
DA	Monnaie National Dinars Algérien
DHL	Dalsey, Hillblom and Lynn (société de transport colis)
D/A	Documents contre acceptation
D/P	Documents contre paiement
D10	Document dédouanement d'importation
EM9	Demande d'ouverture du client
EM7	Demande d'ouverture agence
EUR	Monnaie européenne EURO
FDI	Fiche Déclaration d'Importation
FMI	Fond Monétaire International
FOB	Free On Board (sans frais à bord)
F4	Formule de règlement de la banque centrale
INCOTERMS	International Commercial Terms
MCNE	Mobilisation des Créances Née à l'Etranger
NIF	Numéro d'identification fiscal
OCDE	Organisation de Coopération et Développement Economique
PDG	Président Directeur Général
PME	Petite ou Moyenne Entreprise
PMI	Petite ou Moyenne entreprise Industrielle
REMDOC	Remise Documentaire
RUU	Règles et usances uniformes
SARL	Société à responsabilité limitée
SWIFT	Society for world Wide Interbank Financial Télécommunication
TICR	Taux d'Intérêt Commercial de Référence
TTC	Toutes Taxes Comprises
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
USD	Dollars Américain



Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....01

**Chapitre 01 : Le système bancaire algérien et la politique de financement
du commerce extérieur**

Section 1: Evolution du système bancaire Algérien.....03

Section 2 : Les mesures prises par le système bancaire algérien dans le commerce
extérieur.....07

Section 3 : Le cadre réglementaire des échanges internationaux.....14

Conclusion.....18

**Chapitre 02 : Les techniques de financement et les instruments de paiement
du commerce international**

Section 01 : Les techniques de financement du commerce international.....19

Section 02 : Les instruments de paiement du commerce international.....50

Section 03 : Les risques inhérents aux contrats internationaux et leurs moyens de
couverture.....57

Conclusion.....69

**Chapitre 03 : Financement d'une opération d'importation par CREDOC et
REMDOC au sein du CPA**

Section 01 : Historique et évolution du CPA.....70

Section 02 : Les fonctions principales du CPA et ses services.....72

Section 03 : Etude d'un cas d'importation par CREDOC et REMDOC.....75

Conclusion.....88

Conclusion générale.....89



Introduction générale

Introduction Générale

La progression rapide des échanges internationaux de biens et services constitue un aspect très visible de l'intégration croissante de l'économie mondiale, Les pays entretiennent entre eux des relations d'échange de marchandises, de services ou de capitaux. La réalité économique actuelle est caractérisée par la mondialisation et les efforts importants d'ouverture sur l'extérieur.

Par conséquent, le commerce international est défini comme : l'échange de biens et services entre nations, c'est le franchissement d'une frontière lors du déplacement d'un bien, ou à l'occasion de la fourniture d'un service, qui détermine le caractère international de l'échange,

Le commerce international occupe une place importante dans les débats de politique économique dans la période récente. Selon les nations, les échanges internationaux sont perçus comme une chance. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale jusqu'en 2008, le commerce international a connu, à de très rares exceptions près, une croissance remarquable, très supérieure à celle de la production mondiale. Mais la crise financière de l'automne 2007 et ses répercussions sur l'économie réelle conduisent à des prévisions de diminution très sensible.

Le développement des échanges internationaux nécessite la mise en œuvre des mesures et des moyens pour le bon fonctionnement, notamment ceux liés au financement, et Parmi ces mesures, il y a l'intervention des banques dans le financement des exportations et des importations. Les entreprises exportatrices, pour être compétitives sur le marché international, accordent des délais de paiement à leurs clients, d'où la nécessité de l'intervention des banques après la phase de l'exportation à travers la mobilisation des créances et même avant cette phase par le biais du préfinancement à l'export.

Pour cela la mise en place des crédits extérieurs doit faire l'objet d'un calcul économique minutieux, pour le coût et le taux de rentabilité, et leur remboursement doivent s'effectuer aux dates d'échéances contractuelles. Pour assurer la bonne foi et le règlement d'un bon déroulement d'un contrat commercial, d'une facture ou d'une transaction internationale, les risques doivent être écartés.

Le système bancaire est très important dans une économie moderne ou en voie de modernisation, son rôle est de recueillir l'épargne et de l'acheminer vers des meilleurs utilisateurs possibles. Le système bancaire algérien a mis en place des moyens pour accompagner les opérateurs économiques dans leurs activités commerciales, que ce soit à l'échelle nationale ou internationale.

Dans ce contexte notre travail consistera à répondre à la problématique suivante :

- **Quel est le rôle des banques algériennes en matière de financement des opérations du commerce extérieur ?**

Afin de répondre à notre problématique principale et de développer les éléments précédents, notre raisonnement s'achemine en essayant de répondre à d'autres questions secondaires :

- Quelles sont les mesures prises par le secteur bancaire algérien dans le commerce extérieur ?
- Quelle sont les principales opérations bancaires à l'international utilisées ?
- Quels sont les moyens de financement d'une opération d'exportation ou d'importation ?
- Quels sont les risques liés aux financements du commerce extérieur et quels sont les moyens de gestion de ces risques ?
- Enfin, comment se fait la réalisation d'une opération d'importation par CREDOC et REMDOC au niveau de la banque-CPA?

Pour répondre à toutes ces questions, nous avons subdivisé notre mémoire selon trois chapitres dont deux théoriques et un troisième pratique qui est réalisé dans la banque CPA agence 194 de Tizi-Ouzou

Dans le premier chapitre nous allons traiter la réglementation du secteur bancaire algérien, les employés dans ce secteur, ainsi qu'un aperçu sur son historique

Le deuxième chapitre abordera d'abord les techniques de financement du commerce extérieur en Algérie à savoir les techniques à court terme, moyen et long terme, ensuite les instruments de paiement des transactions commerciales international enfin nous allons mettre l'accent sur les différents risques liés à ces opérations et les moyens de gestion de ces risques

Enfin, pour mettre en pratique nos connaissances théoriques nous allons consacrer le dernier chapitre au cas pratique dans lequel nous aurons à illustrer le rôle du CPA banque dans le financement du commerce extérieur en Algérie, l'objectif étant d'abord, de présenter de façon générale historique et les fonctions principales du CPA banque et ses services puis d'analyser d'une façon particulier le financement d'une opération d'importation par CREDOC et REMDOC.

Chapitre 01 : Le système bancaire algérien et la politique de financement du commerce extérieur

Plan :

- 1. Evolution du Système Bancaire Algérien*
- 2. Les mesures prises par le système bancaire algérien dans le commerce extérieur*
- 3. Le cadre réglementaire des échanges internationaux*

Chapitre 01 : le système bancaire algérien et la politique de financement du commerce extérieur

Après que l'Algérie a choisi de se tourner vers l'économie de marché, Elle s'est vue obliger de lancer un processus de modernisation de son secteur bancaire et réexaminer ses stratégies de développement et l'organisation des relations économiques avec l'étranger surtout qu'à l'avènement de l'indépendance, en matière économique et commercial tout était à refaire

Le système bancaire algérien tel qu'il se présente aujourd'hui est le résultat de mutations successives dictées par l'évolution des besoins de financement de l'économie nationale. Ainsi, l'Etat algérien s'est vu contraint au fil des années, d'engager une série de réformes dont la finalité est sous tendue par les objectifs ci-dessous¹ :

- Le renforcement de la stabilité et de la rentabilité du secteur financier et bancaire
- Le renforcement du marché du crédit et la réduction du coût de l'intermédiation
- La modernisation des systèmes d'information et de paiement pour améliorer la qualité des services bancaires
- Le développement de l'octroi de crédit pour le financement des besoins des particuliers (crédit immobilier et crédit à la consommation).

Dans la première section de ce chapitre, on va présenter l'évolution de notre système bancaire algérien depuis l'indépendance à ce jour, ensuite dans la deuxième section en va voir les mesures prises par le système bancaire algérien dans le commerce extérieur, et en dernier on va traiter l'évolution du cadre réglementaire des échanges internationaux de l'Algérie.

Section 01 : L'évolution du système bancaire algérien

Le système bancaire algérien s'est constitué en trois étapes : une étape de nationalisation et de monopole qui se réfère à un système de gestion étatique centralisé de l'économie qui durera jusqu'aux milieux des années 80, une étape de libéralisation qui s'étalera de 1986 à 2009 et une étape actuelle qui limite la liberté d'installation et institue le partenariat pour toute installation de banque étrangère.

1.1 La période de 1962 à 1966 :

Selon Hamid .TEMMAR² : l'Algérie en 1962, se dote des instruments juridiques et institutionnels nécessaires à l'établissement de sa souveraineté monétaire. Cela se traduit par la création d'une monnaie nationale, le dinar algérien, et par la création de la banque centrale d'Algérie. Pour financer le développement économique du pays, l'Algérie a opéré progressivement une algérianisation d'un secteur bancaire et financier qui jusqu'à la fin des

¹ M. TAMALGHAGHT (2005), la réforme financière et son impact sur le secteur de la justice, WWW.mjustice.dz

² Hamid TEMMAR, « l'économie de l'Algérie, le système économique ; la transformation du cadre de fonctionnement de l'économie nationale » ; TOME II, office des publications universitaires, 1970-2014, p37

années 1960, est encore largement composé d'opérateurs privés et étrangers .Au terme de la période, le secteur devient exclusivement public et spécialisé.

Selon Abdelkrim NAAS³ : à partir de 1966, l'édification du système bancaire national sera complétée par la transformation des banques privées étrangères en banques nationales, à savoir la banque nationale d'Algérie, le crédit populaire d'Algérie et la banque extérieure d'Algérie, la création du dinar algérien le 10 avril 1964, La création de nouvel organisme pour le financement de l'économie et du logement.

- La caisse algérienne de développement (CAD) :

Elle a été créée pour objectif, en premier lieu, de prendre la relève d'organismes français ayant cessé leurs activités comme le crédit foncier en France, le crédit national, la caisse des dépôts et consignations, la caisse nationale des marchés de l'Etat ainsi la caisse d'équipement et de développement de l'Algérie ; en second lieu, la mise en place d'un instrument privilégié pour le développement. Ce caractère privilégié apparaît au niveau des missions qui lui sont confiées mais également au niveau de ses organes de gestion.

- La caisse nationale D'épargne et de prévoyance(CNEP) :

Après la création de la caisse algérienne de développement en 1963, la mise en place du système bancaire national a concerné l'épargne populaire et l'institution d'un intermédiaire financier spécialisé dans la collecte de la petite épargne monétaire individuelle en vue de favoriser le crédit au logement et aux collectivités locales en 1964.

1.2 La période de 1966 à 1970 :

Cette période a été marquée par le processus de la nationalisation des banques en commençant par la banque centrale qui est devenue la banque d'Algérie. Cette période dite algérianisation a aussi été marquée par la création de nouvelles banques commerciales nationales:

- La banque nationale d'Algérie(BNA) :

C'est la première banque commerciale nationale qui a été créée en juin 1966, elle exerce toutes les activités d'une banque universelle avec un département spécialisé dans le financement de l'agriculture. En 1982, la BNA devient une banque spécialisée avec pour objet principal la prise en charge du financement de l'agriculture.

- La banque extérieure d'Algérie (BEA) :

Elle a été créée en 1967(ordonnance n°67-204), sous la forme d'une société nationale et a pour objet principal de faciliter et de développer les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde. En 1989, la BEA change de statut et devient une société par actions (la loi n °88-01 de janvier 1988 portant autonomie des entreprises) et gardant le même objet que celui qui lui a été fixé en 1967.

³ Abdelkrim NAAS, « le système bancaire algérien », éditions INAS, Alger, 2003 », ppp31-32-40.

- La banque populaire d'Algérie (CPA) :

Elle a été créée en 1966, après la dissolution de banque populaire tel que la banque populaire commerciale et industrielle d'Alger, la banque régionale du crédit populaire d'Algérie (CPA), qui n'a opéré qu'en Mai 1967, c'est aussi une société nationale, qui a remplacé la caisse centrale de crédit populaire et la banque populaire d'Algérie. Le CPA a pour mission le financement de crédit à la consommation, elle exerce les mêmes prérogatives de contrôle sur les entreprises, au même titre que la (BNA).

1.3 La période de 1970 à 1990 :

Cette période s'est caractérisée par la création de deux banques primaires étant la banque de d'Agriculture et de développement rurale (BADR), et la seconde, il s'agit de la banque de développement locale (BDL) qui a pour rôle le financement des unités économiques locales.

- La banque de d'Agriculture et de développement rurale (BADR) :

C'est une institution financière nationale issu du démembrement de la BNA, elle est créée en 1982 (décret N°82-106 du 13 mars 1982). Elle a pour activité principale de développer le secteur agricole, de la pêche et la promotion du monde rurale.

- La banque de développement locale (BDL) :

Elle a été créée à partir de restructuration du CPA en 1982, la BDL est la banque des PME /PMI, du commerce au sens large, puis des professions libérales, des particuliers et des ménages.

- la mutation du système bancaire⁴ :

La loi n°90-10 du 14-04-1990 relatives à la monnaie et au crédit constitue le principal instrument législatif du processus de réforme économique engagé par le pays 1987 et dont les lois de janvier 1988 ont été les premiers textes à avoir donné le contenu. A cet effet, la loi sur la monnaie et le crédit est donc le prolongement du terrain des mesures de 1988 dans les domaines bancaire et financier ; cette loi organise l'activité bancaire, la monnaie et sa gestion, les relations fonctionnelles entre les deux instruments au sommet du système financier à savoir la banque d'Algérie et le trésor.

1.4 La période de 1990 à 2003 :

Selon hanya KHERCHI⁵ : la loi 90-10 annonçait une rupture par l'instauration des principes de séparation des pouvoirs. Elle consacrait l'indépendance de l'institution de l'émission par rapport au pouvoir exécutif, elle visait la réorganisation de l'économie nationale par l'instauration de mécanismes fondés sur les règles de marché.

⁴ Lila BRAHMI, « Evaluation du système bancaire en algérien à travers sa contribution du financement des projets local : cas des banques de la Wilaya de BEJAIA », option : Monnaie finance et globalisation, 2007-2008, p88.

⁵ hanya KHERCHI ; « L'évolution du système bancaire algérien sous les nouvelles règles prudentielles internationales », Algérie, consulté le 12/032022

Durant la décennie 90, le système bancaire algérien a connu une activité intense, entre autres, la création de banques privées. La débâcle de ces dernières a incité les autorités à réfléchir sur les mécanismes et les outils pour une surveillance prudentielle renforcée.

L'ordonnance n°01-01 du 27-02-2001⁶ qui l'a modifiée et la complète et l'ordonnance n°03-11 du 26 -08- 2003 qui l'abroge et la remplace. Ces modifications portant sur la loi 90-10 du 14_04-1990 relative à la monnaie et au crédit seront traitées successivement dans le point suivant traitant le contenu des modifications de 2001 et des révisions de 2003 à la loi de 1990.

Dans ce contexte, l'ordonnance n°03-11 Du 26 Août 2003 est venue transformer la loi 90-10 du 14 avril 1990.

1.5 La période 2003 à 2010 :

En 2003 :l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, selon Hamid. TEMMAR⁷, cette ordonnance, abroge la loi sur la monnaie et le crédit de 1990 pour répondre dans une large mesure ses dispositions. Les objectifs du nouveau texte étaient doubles :

- Renforcer la sécurité financière, améliorer nettement le système de paiement et la qualité du marché, l'objectif de l'ordonnance est de renforcer la sécurité financière et améliorer nettement le système de paiement et la qualité du marché.
- Limiter l'autonomie institutionnelle de la banque D'Algérie en supprimant la durée du mandat de l'exécutif et notamment du gouverneur de la banque et du conseil d'administration de la banque d'Algérie.

En 2004 et selon Bahia Cherifa BEN KHATTOU⁸ : les banques éprouvent du mal à injecter leur argent dans les projets d'investissements, ce qui vient entraver les perspectives des pouvoirs à travers les réformes économiques. D'autre part, l'appréhension du risque de crédit par les banques publiques faisait de lui le facteur de blocage. C'est pour cela que les pouvoirs publics ont poussé les banques à prendre d'avantages de risque en matière d'octroi de crédit à l'investissement.

En 2005, pour améliorer les capacités de financements des banques publiques, l'Etat a décidé de recapitaliser et baisser les taux d'intérêt applicable au crédit.

En 2006, il a été lancé le système du règlement en temps réel des gros montants, et le système de paiement de masse en juin 2006, pour permettre une rapidité de l'exécution des opérations bancaires, mais aussi d'assurer la gestion, la surveillance et le contrôle de toute l'opération de paiement.

⁶ Me Lila BRAHMI épouse RAHMANI, op -cit, p90.

⁷ Hamid TEMMAR, Op-cit, p42.

⁸ Bahia Cherifa BENKHATTOU « le banque à capitaux étrangers : contribution à l'amélioration du financement de l'économie et Des services bancaires En Algérie », mémoire de magister en économie, option finance internationale, université d'Oran, 2010-2011, pp56- 58.

En 2008, les autorités financières ont pris des mesures concernant l'activité bancaire en commençant par la fermeture du marché interbancaire pour obliger les banques privées d'accroître leurs ressources propres.

En 2009, l'interdiction d'accorder les crédits à la consommation par la loi de finances et l'obligation de recourir au crédit documentaire dans le financement des importations et l'orientation des flux de financement des banques privées vers l'immobilier et la PME.

En 2010, l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit de 2003 modifiée est complétée en 2010 (ordonnance n°10-04 du 26 août 2010) en reprend les dispositions pour les faire appliquer au secteur bancaire.

En effet, l'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit ;selon Hamid TEMMAR⁹, reprend les dispositions de la loi monnaie-crédit mais écarte le principe d'établissement libre des banques privées étrangères .L'installation de banques étrangères ne peut se réaliser que dans le cadre de partenariat entre capitaux algériens et capitaux étrangers en application des nouvelles mesures d'investissement concernant les capitaux étrangers prises dans la loi de finance complémentaire pour 2009 .

1.6 La situation actuelle et perspective du système bancaire algérien:

Le système bancaire algérien en 2022, compte 20 banques commerciales à côté de la banque centrale, trois bureaux de représentation de grandes banques internationales, une bourse des valeurs, une société de clearing chargée des fonctions de dépositaires, trois caisses d'assurance, crédit de refinancement hypothécaire.

Le secteur bancaire est engagé dans une mutation qui devrait se traduire par une bancarisation plus importante et par des opérations plus rapides. La modernisation peut s'accélérer par la mise en œuvre de partenariats avec les institutions bancaires et financières internationales. La banque d'Algérie a récemment publié des textes qui garantissent les droits des investisseurs étrangers en Algérie, comme la liberté de transfert des produits en cas de désinvestissement. Les banques étrangères qui souhaiteraient investir en Algérie et apporter une technologie moderne pourraient sans doute trouver des opportunités de partenariat avec les banques publiques algériennes.

Section 2 : les mesures prises par le système bancaire algérien dans le commerce extérieur

Le marché interbancaire est un segment fort du marché monétaire. Il est par excellence, le lieu de confrontation entre les offres et les demandes de liquidité des banques, établissements financiers et autres intervenants. La Banque d'Algérie a mis en place des mécanismes plus affinés de surveillance, de veille et d'alerte. Et vu la promulgation de l'Ordonnance n°03/11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit qui tout en maintenant la libéralisation du secteur bancaire, renforce les conditions d'installation et de contrôle des banques et établissements financiers.

⁹ Hamid TEMMAR, op cit, p42.

2.1 Les contraintes et les incertitudes de la réforme

Au moment où la question de l'ouverture sectorielle à la concurrence revient de plus en plus fréquemment dans les débats, et où des innovations monétaires et financières sont appelées à être introduites, le système bancaire ne dispose ni d'une infrastructure institutionnelle de collecte de ressources, ni d'une logistique de distribution de services.

Ces faiblesses le fragilise et rendent aléatoire, dans ces conditions, la survie du segment central de transformation de la monnaie en crédit. La stratégie, en vue de l'implantation définitive de l'économie de marché doit tenir compte des incertitudes et des contraintes qui continuent de peser sur les réformes.

La législation promulguée, notamment l'ordonnance 03-04 du 19 juillet 2003 consacre l'entreprise comme principale intervenant. L'article 4 de cette loi affirme à toute personne physiques ou morale, exerçant une activité économique le droit d'intervenir dans les opérations commerciales avec l'étranger. L'ouverture du commerce extérieur a engendré la naissance d'une multitude de sociétés privées ayant pour raison sociale l'import-export. Afin d'y remédier, les pouvoirs publics ont annoncé leurs intention de mettre de l'ordre par la conception d'outils juridiques, liés aux conditions d'exercice des opérations d'importations et d'exportations.

La réforme financière (banque, assurance et marché boursier) n'est toujours pas arrivée à son stade final. Le programme de privatisation de quelques banques publiques est suspendu, le niveau de bancarisation n'a pas atteint le niveau souhaité, le montant de la capitalisation boursière de la bourse d'Alger est encore très faible).

C'est par rapport à cela, que les experts de l'ABEF trouvent que la généralisation de la règle 51-49 % au secteur bancaire peut être considérée comme un frein ou un manque de vision stratégique pour la conduite de la réforme bancaire.

Pour certains d'entre eux, le fait de suspendre ou de retarder le programme de privatisation de quelques banques publique peut être tolérable, mais entraver l'installation des banques étrangères en Algérie, c'est carrément un manque de vision idéologique de la part des pouvoirs publics.

2.1.1 Stratégie de réformes

Les réformes monétaires, bancaires et financières doivent être cohérentes avec un cadre stratégique global qui inclut :

- Des réformes structurelles de grande ampleur pour réduire la dépendance de l'économie aux hydrocarbures, transformer le secteur privé en moteur de croissance et soutenir l'activité économique
- Une reprise du contrôle des finances publiques pour restaurer leur viabilité, reconstruire l'épargne budgétaire et garantir l'équité intergénérationnelle

- Une réhabilitation de la politique de change et de la politique commerciale comme leviers de gestion, de création de valeur ajoutée et d'ajustement macroéconomique.

Pour ce qui est des réformes financières (moyen terme), l'objectif est d'accroître la souplesse des taux d'intérêt, assurer une meilleure allocation du crédit, renforcer l'indépendance de la banque centrale et asseoir l'expansion des marchés monétaire et financier. Pour ce qui est de la politique monétaire, pour le court terme, l'urgence est de maîtriser la gestion de la liquidité en période de tension alors que sur le moyen terme, la préoccupation sera de renforcer les canaux de transmission. Toutes ces réformes auront des conséquences importantes pour l'élaboration et la conduite de la politique monétaire et de la politique macro-économique en général.

2.2 Les intervenants et intermédiaires du commerce extérieur

Le commerce extérieur a amorcé au début des années 90, aussi a augmenté le nombre d'intervenants dans ce secteur. Parmi ces derniers, il est important de distinguer entre les intervenants directs et intermédiaires dans les opérations de commerce extérieur. La législation promulguée, notamment l'ordonnance 03-04 du 19 juillet 2003 consacre l'entreprise comme principale intervenant.

Il existe aussi l'encadrement d'autre catégorie d'acteurs que sont les intermédiaires, dont le rôle est déterminant dans la conduite des opérations de commerce extérieur, il s'agit des banques, le deuxième rempart de l'économie nationale est représenté par la banque d'Algérie, plus connue sous l'appellation de la banque des banques, ensuite viennent les banques intermédiaires agréées, sans elles, aucune transaction commerciale régulière n'est possible avec l'étranger. Il s'agit aussi en particulier, les administrations de douanes, qui exercent leurs actions sur tout le territoire douanier ou une zone de la surveillance spéciale, appelée rayon des douanes de douanes est organisée le long des frontières maritimes et terrestres.

2.2.1 Les conditions d'accès des entreprises au commerce extérieur

Avant de déterminer les conditions d'accès des entreprises au monde des opérations de commerce extérieur, il convient tout d'abord de définir la notion d'entreprise. Réalité complexe, mais certaine, l'entreprise est avant tout une notion économique, au sens de la théorie économique, elle est une organisation autonome qui coordonne un ensemble de facteurs (agents naturels, capital, travail), en vue de produire pour le marché certains biens ou services.

Il est important d'apprécier l'existence de l'entreprise par rapport à trois critères :

La nature économique de l'activité exercée

La présence d'une organisation propre

L'affectation des moyens de production

Le droit ne reconnaît que les personnes juridiques qui sont scindés en deux catégories : les personnes physiques et les personnes morales. Pour avoir la personnalité juridique et exister en tant que sujet de droit, l'entreprise doit opter une forme Juridique propre.

En vertu des dispositions des articles 2 à 7 de l'ordonnance 03-04¹⁰, les opérations de commerce extérieur se réalisent librement, peuvent être soumises à des mesures particulières et réglementaires si les produits concernés touchent à la santé humaine et animale, à l'environnement, à la préservation des végétaux et au patrimoine culturel.

2.2.2 Le rôle des douanes dans le déroulement des opérations du commerce extérieur

La douane d'aujourd'hui s'inscrit dans un contexte mondial de développement des flux commerciaux, dans le cadre de la mondialisation des circuits économiques et des échanges de biens liés aux déplacements des voyageurs.

C'est également une administration en capacité de veille, de surveillance et d'intervention sur l'ensemble du territoire, y compris maritime, garantissant la réalisation des contrôles dans des délais rapides et des conditions de sécurité optimales pour ses agents.

Les droits de douanes sont théoriquement, le seul moyen de protection. Ces règles permettent de montrer clairement l'étendue de la protection et de permettre la concurrence. Les régimes douaniers économiques sont des régimes suspensifs en faveur desquels, les droits et taxes à certaines conditions sont suspendues temporairement.

Aux termes de l'article 03 du code des douanes Algérien (modifié et complété par l'article 2 de la loi n° 98-10 du 22 août 1998 et par l'article 2 de la loi n° 17-04 du 16 février 2017), l'administration des douanes a notamment pour mission :

- de mettre en œuvre les mesures légales et réglementaires permettant d'assurer l'application uniforme des lois et règlements douaniers
- De percevoir les droits, taxes et impôts dus à l'importation et à l'exportation des marchandises et d'œuvrer à la lutte contre la fraude et l'évasion fiscales
- de lutter contre les atteintes aux droits de propriété intellectuelle et contre l'importation et l'exportation illicites des biens culturels
- De veiller, conformément à la législation, à la protection de la faune, de la flore et du patrimoine artistique et culturel.
- la protection de la santé publique par le contrôle des importations de médicaments, la lutte contre le trafic illicite de produits stupéfiants, les contrôles sanitaires et phytosanitaires

D'après la convention internationale pour la simplification et l'harmonisation des régimes douaniers, la convention de Kyoto, signée le 18 mai 1973, l'expression législation douanière signifie, l'ensemble des prescriptions législatives et réglementaires, dont la charge d'application incombe à l'administration des douanes à l'occasion de l'importation et l'exportation et le transit des marchandises.

¹⁰ Publié le 19 Juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation.

2.2.2.1 Les mécanismes des droits de douane

A. Le tarif douanier

Les droits de douanes sont payables pour toute marchandise à l'entrée du territoire douanier. Le terme marchandises signifie selon une définition du droit de commerce, toutes les choses mobilières pouvant faire l'objet, de commerce et des spéculations des négociants, marchands, ou intermédiaires, elles donnent lieu à un inventaire .

La nomenclature des marchandises susceptibles de faire l'objet de commerce est reprise dans un document universel, le tarif douanes, élaboré sur la base de la Convention sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises, faite à Bruxelles, le 14 juin 1983, ratifiée par l'Algérie par le décret n° 91-241 du 20 juillet 1991.

L'existence de droit de douane; en agissant directement sur les prix et par la même occasion sur les termes de l'échange et sur le volume des importations, influe fortement sur la structure des courants commerciaux.

B. L'assiette des droits de douanes

Les droits de douanes peuvent être calculés de deux façons, soit d'après la valeur de la marchandise, soit d'après la nature ou l'espèce de la marchandise (droit spécifique).

L'Algérie a opté pour cette option du calcul du tarif douanier, l'article 8 de l'ordonnance 03- 04 du 19 juillet 2003, affirme que la production nationale peut bénéficier d'une protection tarifaire, sous forme de droit de douane ad Valorem.¹¹

C. La détermination des droits de douanes

Le montant des droits de douane dépend de trois (3) éléments :

- **La valeur en douane** : c'est la valeur des marchandises telles qu'elles doivent être déclarées à l'administration, il s'agit du prix net effectivement payé ou à payer par l'acheteur au vendeur pour les marchandises importés sur le territoire, en rajoutant des frais de transport, d'assurances et de manutentions.

- **L'espèce tarifaire** : c'est la dénomination attribuée à chaque marchandise, en fonction de ses caractéristiques et en relations avec la nomenclature douanière, elle tient compte de l'origine du produit (animale, végétale, minérale), de la matière constitutive de la marchandise et du secteur d'utilisation ou de la branche d'activité.

- **L'origine de la marchandise** : Il n'existe pas de définition internationale de l'origine, mais sa détermination est nécessaire pour le traitement différencié de la marchandise, c'est-à dire le calcul des droits de douanes applicables dont le taux varie en fonction de ce critère, elle est également utilisée pour tenir les statistiques du commerce extérieur, établies par critère géographiques, mais aussi pour l'application de réglementation particulières et la mise en œuvre de la politique commerciale.

¹¹ D'après le journal officiel n° 24 du 20 juillet 2003.

2.2.3 Le rôle des établissements financiers dans le déroulement des opérations du commerce extérieur

Après l'indépendance, l'Algérie était par la force de l'histoire partie intégrante de la zone « franc », au sein de laquelle les capitaux étaient librement convertibles. La loi 90-10 a été abrogée en 2003 par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003, relative à la monnaie et au crédit, laquelle a été modifiée et complétée par l'ordonnance 10-04 du 26 août 2010.

Conformément aux dispositions combinées des articles 2, 9, 66, 67 et 68 de l'ordonnance 03-11, la banque d'Algérie peut être définie comme étant un établissement national doté de la personnalité morale ainsi que de l'autonomie financière, en plus des opérations de banque ordinaires, elle exerce à titre exclusif pour le compte de l'Etat le privilège d'émettre la monnaie sur tout le territoire national, ainsi que le pouvoir d'édicter la réglementation des changes et de veiller à son application par les intermédiaires agréés

En vertu des dispositions des articles 13, 18, 19 et 26 de l'ordonnance 03-11, la banque d'Algérie est réputée commerçante dans ses relations avec les tiers. Elle est dirigée par un gouverneur, assisté par trois vice-gouverneurs, tous nommés par le décret du président de la république.

La banque d'Algérie a opté pour la décentralisation des traitements des opérations de commerce extérieur et de change, le règlement paru au journal officiel le 13 mai 2007, octroie aux banques et établissements financiers le droit d'effectuer ce type d'opération à titre d'intermédiation ; ce titre soumis auparavant à une autorisation délivrée par la banque.

2.3 Les mesures prises dans le financement du commerce extérieur

La mauvaise gestion des établissements bancaires et financiers, des politiques de crédit et de contrôle inapproprié, un cadre institutionnel inadéquat, la corruption, le blanchissement d'argent, l'abus d'autorité ou de confiance à des fins personnelles ou frauduleuse, nuisent amplement à la stabilité et au bien-être économique.

Pour cela, la mise en place d'un dispositif réglementaire et institutionnel efficace. Considère comme une clé de la réussite économique. Les mesures suivantes sont requises pour assurer une bonne gouvernance dans le secteur bancaire à savoir :

- Il est important d'être prêt à mettre en place les nouveaux critères, notamment en ce qui concerne le renforcement de la surveillance prudentielle et la gestion des risques
- Le renforcement des autorités de contrôle et de supervision et assurer leur indépendance
- Mener des audits externes, exhaustifs et indépendants des banques commerciales, notamment publiques, pour délimiter les problèmes, prendre les mesures correctrices nécessaires et repartir sur une base plus saine et solide
- Elaborer un plan de réduction des créances compromises et veiller à ce que la qualité des nouveaux crédits soit renforcée pour éviter que le stock ne s'accroisse

- S'assurer que les banques disposent de systèmes adéquats pour identifier et mesurer les risques
- Renforcer le cadre juridique, notamment en matière de gouvernance, tout en éliminant les obstacles d'ordre juridique ou fiscal à la résolution des créances compromises,
- Renforcer le rôle et les attributions de la Banque centrale (sauvegarder son indépendance et l'indépendance des autorités de contrôle et de surveillance, renforcer ses moyens et assurer sa propre bonne gouvernance interne).

Ces mesures concernent les obligations et le financement relatif au commerce extérieur et la fonction exportation est avant tout une fonction à caractère commerciale. Elle s'inscrit dans le cadre des relations commerciales internationales par oppositions aux relations commerciales internes.

Une fois les conditions remplies, les opérateurs accèdent sans difficultés au marché où les problèmes de langue, de déplacements, de facturation et de paiement sont inexistant parce que commun à tout le monde, il n'en est pas de même quand il s'agit de partenaires des pays étrangers ou tout diffère : la langue, la réglementation, la monnaie, et avec les difficultés d'éloignement.

Au niveau national le commerce se fait librement bien qu'il obéisse à certaines règles reprises dans leur majorité dans les différents codes et notamment dans le code de commerce.

A. La structure des échanges extérieurs en Algérie

Les échanges commerciaux extérieurs de marchandises se sont effectués dans un contexte international, d'une part, favorable pour les exportations en raison d'une conjoncture du marché pétrolier marquée par le raffermissement, à la fois, des prix du baril de pétrole et de la demande mondiale en produits énergétiques et, d'autre part, défavorable pour les importations du fait du sensible renchérissement des prix des principaux produits importés, notamment les produits alimentaires de base et les produits métalliques.

L'appareil productif national reste largement dépendant de l'extérieur (biens d'équipement industriels, matières premières, demi-produits...), et que l'essentiel des recettes en moyens de paiements internationaux (devises) proviennent des recettes des exportations des hydrocarbures. De plus, ce sont en grande partie ces recettes qui financent nos importations.

B. Les statistiques de la balance commerciale durant l'année 2021

L'Algérie a réussi en 2020 à réduire les importations de 10 milliards USD par rapport à 2019, en dépit de la pandémie et ce grâce à la production, à la maîtrise de la surfacturation et à l'application d'un contrôle plus sérieux de certains services

En fin novembre 2021 la balance commerciale a enregistré un excédent d'1,04 milliard USD ce qui reflète en premier lieu l'augmentation des exportations hors hydrocarbures à 4,5 milliard USD, parallèlement aux mesures de maîtrise et de rationalisation des importations.¹²

Section 3 : le cadre réglementaire des échanges internationaux

Afin de prendre en charge l'ensemble des dispositions légales, le Conseil de la Monnaie et du Crédit et la Banque d'Algérie ont mis en place un dispositif réglementaire conséquent en matière de contrôle bancaire.

La Commission Bancaire est l'autorité en charge de la supervision bancaire. La Banque d'Algérie est chargée, pour le compte de la Commission Bancaire, d'effectuer le contrôle sur pièces et d'exercer le contrôle sur place par ses agents.

A cet effet, l'Algérie s'est attelée depuis l'année (1988), à concevoir les instruments législatifs et réglementaires utiles à la mise en place d'une économie de marché. L'idéal recherché par tout cet arsenal juridique est la recherche de l'équilibre entre la facture trop importante des importations et le niveau faible des exportations (hors hydrocarbures).

On détaille ci-après l'essentiel des lois et textes réglementaires qui ont encadré les différentes évolutions de la législation bancaire.

3.1 Loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit

Jusqu'à la loi ci-dessus référencée, le secteur bancaire algérien est régi par des textes dispersés :

- la loi n° 62-144 relative à la création de la banque centrale d'Algérie et fixant ses statuts
- les lois de finances pour 1970 et 1971
- la loi n°80-05 modifiée et complétée relative à l'exercice des fonctions de contrôle de la cour des comptes.

Mais en 1986 et exactement le 19 août, une loi bancaire a été instaurée et qui avait pour but de définir le régime des banques et du crédit, un nouveau cadre institutionnel et fonctionnel de l'activité bancaire. Et c'est en cette année-là, que le système bancaire algérien a été cadré par une loi dont l'objectif premier était d'apporter des aménagements aux modes de financement de l'économie nationale, qui n'a pas été modifié depuis les premières années de l'indépendance. Cette loi a reconduit le principe selon lequel le système bancaire constituait un instrument de mise en œuvre de la politique telle qu'arrêter par le gouvernement via l'attribution des ressources financières et monétaires dans le cadre de la réalisation du plan national de crédit.

¹² <https://www.aps.dz/economie>. Consulté le 18/03/2022

3.2 La loi n° 88-06 du 12 janvier 1988 modifiant et complétant la loi bancaire du 19 août 1986

À partir de 1988, plusieurs réformes ont été engagées par les autorités algériennes dont la principale étant orientée vers l'attribution d'une autonomie de gestion aux entreprises publiques suite au passage d'une économie dirigée vers une économie de marché plus libéralisée.

Ainsi, via la loi de 1988, l'Etat algérien a délégué ses prérogatives à des fonds de participation érigés en sociétés par action afin de gérer la nouvelle catégorie d'entreprises créées sous l'appellation « entreprise publique économique dite EPE » et dont l'entreprise bancaire en faisait partie. Selon la loi de 1988, la banque a été définie comme une personne morale commerciale appelée à avoir une plus grande autonomie dans la gestion de son métier.

3.3 Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

Avec l'avènement de la Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, le paysage bancaire va être complètement modifié puisque cette loi de 1990 va constituer la clef de voûte du nouveau système bancaire algérien. Les mesures les plus déterminantes sont :

- Une large autonomie, tant organique que fonctionnelle à la Banque centrale, désormais dénommée « Banque d'Algérie »
- Réhabiliter le rôle de la Banque centrale
- L'ouverture du secteur bancaire à la concurrence
- Moderniser l'organisation et le fonctionnement des banques (mise en place des systèmes d'information performants ...).
- Renforcer le cadre institutionnel en mettant en place deux organes à savoir le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC). Et la Commission Bancaire (CB)
- L'ouverture de l'activité bancaire au capital privé national, mais aussi étranger,
- La libre détermination des taux d'intérêt bancaires par les banques sans l'intervention de l'Etat.
- L'instauration d'une autorité de régulation autonome qui a pour but la réalisation de ces objectifs à savoir la conduite de programmes, « De ruptures, de réhabilitation et de rénovation des structures ».

L'activité bancaire ne peut être exercée que par deux catégories d'établissements : « les banques et les établissements financiers ».

3.4 Ordonnance n°01-01 du 27 Février 2001 les aménagements apportés à la loi relative à la monnaie et au crédit

Ces aménagements ont été introduits sans pour autant toucher à l'autonomie de la Banque d'Algérie, dans le but de rehausser l'influence de l'exécutif dans la prise de décision sur la politique monétaire du pays.

Cette ordonnance est venue modifier et compléter la loi n°90-10 via des aménagements touchant principalement, le conseil de la monnaie et du crédit qui a de ce fait, était divisé en deux organes :

- Le premier organe est constitué du conseil d'administration chargé de la direction et de l'administration de la Banque d'Algérie,
- Le second organe est quant à lui constitué par le conseil de la monnaie et du crédit jouant le rôle d'autorité monétaire.

3.5 Actualisation de la loi 90-10 par l'ordonnance 03-01 du 26 août 2003

Pour pallier aux insuffisances de régulation du secteur bancaire, une nouvelle ordonnance relative à la monnaie et au crédit a été promulguée en Août 2003, à cet effet, l'activité bancaire en Algérie s'est nettement améliorée.

D'un autre côté, la Banque d'Algérie a mis en place des mécanismes plus affinés de surveillance, de veille et d'alerte, de plus elle gère et organise trois centrales :

- Des risques celle-ci est chargée de centraliser tous les risques bancaires et donner l'information aux intermédiaires qui la sollicitent sur le niveau d'endettement de tous demandeurs de crédit.
- Des impayés, elle est chargée de centraliser tous les incidents de Paiement (défaut de remboursement des crédits plus chèques impayés).
- Des bilans celle-ci collecte et diffuse les comptes annuels de la quasi-totalité des personnes morales opérant en Algérie. Les trois centrales sont des centres d'informations et d'analyses alimentés par chacune des banques et établissements financiers et qui peuvent être consultés à volonté par ceux-ci. Ces données font aussi l'objet d'une exploitation à des fins statistiques et d'analyse financière.

Il y a eu aussi la mise en place de deux organes : Le conseil de la monnaie et du crédit et la commission bancaire.

3.6 L'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit :

- Les principales mesures sont les suivantes :

Art 83 : Les participations Etrangères dans les banques et établissements financiers de droit algérien ne sont autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital. Par actionnariat national, il peut être entendu

l'addition de plusieurs partenaires. L'Etat détiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés et en vertu de laquelle il est représenté, sans droit de vote, au sein des organes sociaux (conseil d'administration).

- La Banque d'Algérie a pour mission (supplémentaire) de veiller à la stabilité des prix et présenter la position financière extérieure de l'Algérie
- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'actions ou de titres d'une banque ou d'un établissement financier
- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une conformité aux lois et règlements et du respect des procédures.

3.7 Ordonnance n°01-01 du 27 Février 2001 les aménagements apportés à la loi relative à la monnaie et au crédit

Les intermédiaires agréés sont autorisés à prendre des dépôts en devises de la clientèle et accorder à cette dernière des prêts en devises, dans le respect des dispositions des articles 6¹³ et 8¹⁴ de cette loi.

¹³ La Banque d'Algérie laisse à la disposition des intermédiaires agréés, certaines catégories de ressources en devises.

¹⁴ Les engagements envers l'étranger sont l'avance sur recette provenant des exportations hors hydrocarbure et produits miniers, les acomptes relatifs aux contrats d'importations, le service de la dette extérieur.

Conclusion

A partir de 1980 avec la mondialisation, le commerce international est devenu une source de revenu non négligeable à l'image de la Chine qui tire ses principaux revenus du commerce extérieur.

Le développement du commerce international est aujourd'hui un acquis et irréversible. La spécialisation des pays dans leurs activités les plus rentables, la recherche de nouveaux débouchés, le prolongement du cycle de vie de produit ont contribué à la division internationale de travail.

Pour l'uniformisation des procédures de contrôle à l'échelle internationale, ils existent des préalables indispensables qui doivent être réunies pour permettre au système de contrôle de remplir le rôle qui lui a été assigné, or dans le cadre de la spécificité du système bancaire algérien, il est encore difficile de concevoir des procédures standard et des périodicités régulières du traitement des informations transmises par les banques, encore moins parvenir, à l'état actuel des choses, à mettre en place un système d'information fiable et performant.

Il s'agit aujourd'hui pour les banques et établissements financiers activant dans le marché national de se mettre rapidement au niveau des exigences tout en assurant sécurité, rapidité d'exécution des opérations et qualité des services financiers offerts à sa clientèle.

***Chapitre 02 :** Les techniques de financement et les instruments de paiement du commerce international*

Plan :

- 1. Les techniques de financement du commerce international*
- 2. Les instruments de paiement du commerce international*
- 3. Les risques inhérents aux contrats internationaux et leurs
moyens de couverture*

Chapitre 02 : Les techniques de financement et instruments de paiement du commerce international

Lorsque les parties (importateur et exportateur) établissent le contrat il est préalable d'indiquer quelle technique et quel instrument de paiement seront utilisés pour éviter des malentendus et des déceptions plus tard

Le rôle des banques est très important car en plus des techniques de financement mises en place, elles veillent à l'application et au respect des règles et usances du commerce international de chaque pays concerné

Afin de mener dans des bonnes conditions leurs transactions commerciales internationales, les commerçants confient les opérations financières à leurs banques, grâce à l'utilisation des techniques bancaires basées sur la production de documents donnant un apaisement aux importateurs et aux exportateurs

Dans ce chapitre on va présenter les différentes opérations concernant le commerce & extérieur, les différentes techniques de financement à court, moyen et à long terme qui fait l'objet de la première section, dans la deuxième section on va présenter les différents instruments de paiement ainsi que leurs avantages et inconvénients et leur déroulements, et dans la troisième section on essaiera de cerner les différents risques et les garanties que le banquier peut exiger à son client dans les opérations de financement.

Section 01 : les techniques de financement du commerce international

Les techniques de financement du commerce international sont généralement liées aux différents types de financement qui peut être soit à court terme ou à long terme, financement exportations ou importations.

1.1 Les techniques de financement à court terme

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- en cours de fabrication ou de livraison
- après l'expédition des marchandises
- en période de contentieux avec le fournisseur.

Nous retrouvons dans cette sous-section les principales techniques de financement à court terme

1.1.1 Les crédits préfinancement

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

1.1.1.1 Définition

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie fourni par les banques à un exportateur pour lui permettre de fournir des fonds pour les besoins courants ou spéciaux résultant de son activité d'exportation avant l'expédition des marchandises, il est consenti en contre partie de la remise par le bénéficiaire des traites mobilisables auprès de la banque centrale.

1.1.1.2 Les caractéristiques

- Le crédit préfinancement est généralement appliqué aux grands marchés de bien d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.
- Il n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs prestations ou leurs fabrications.
- Le remboursement du crédit est assuré soit par :
 - Un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par l'utilisation d'un crédit acheteur
 - La mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.
- Le montant de ce crédit qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.
- La durée de vie est adaptée à la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance.
- le coût de ce crédit est lié aux taux de base bancaire et à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

Le vendeur peut bénéficier pendant la période d'exécution du contrat de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire

1.1.1.3 Les avantages

- Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations.
- La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante par l'exportateur de commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur).
- Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

1.1.1.4 les inconvénients

- Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

- Le montant est souvent plafonné.

1.1.2 La mobilisation des créances née sur l'étranger (MCNE)

1.1.2.1 Définition

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant de céder les créances que vous détenez sur vos clients étrangers à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. En contrepartie, la banque cessionnaire vous accorde une avance du montant des créances cédées selon ses critères (jusqu'à 100 %). Le crédit est remboursé à l'échéance par les fonds versés par le client étranger.¹⁵

Une telle opération n'est pas sans risques pour l'établissement de crédit de ce fait, votre banquier évalue la solidité financière de votre entreprise et celle de vos clients étrangers pour réduire le risque de défaut de paiement.

1.1.2.2 Les caractéristiques

- La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.
- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.
- La durée de la MCNE est fonction de la durée de règlement de la facture et ne dépassera pas généralement les 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.
- La MCNE peut être garantie par un organisme d'assurance pour couvrir les risques commerciaux et politiques.
- La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque mobilisatrice
- La MCNE sera amortie, sans attendre l'échéance, dès la rentrée du produit de l'exportation.

1.1.2.3 La procédure de traitement

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance. Une fois que cette créance arrive à échéance, la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur. Mais, si la créance est libellée en devises étrangères, l'exportateur est tenu d'effectuer une vente à terme de ses devises

¹⁵ LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce International », 3ème, Ed. Dunod, 2010, Paris, P.203.

étrangères pour que la banque effectue un escompte sur la base d'un montant certain en monnaie nationale ce qui permet une couverture du risque de change.

1.1.2.4 Les avantages

Tout comme pour le crédit préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre :

- La MCNE permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaires à leur exploitation.
- La MCNE améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales en accordant des avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

1.1.2.5 Inconvénients

L'exportateur qui choisit cette formule n'est à l'abri du risque de non-paiement, et du risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

1.1.3 Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement « avance en devises ».

1.1.3.1 Définition

Les avances en devise est un crédit qui consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contre-valeur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation.

L'avance en devise permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en devise de facturation¹⁶ afin d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

1.1.3.2 Caractéristiques

- Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur la totalité de la créance.
- La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissement.
- Le cout de l'avance englobe le taux d'intérêts sur le marché des eurodevises¹⁷ et les frais constituant les commissions de la banque.
- Les intérêts sont payables en devises à terme échu.

¹⁶ <https://www.ecotechnics-int.com>. Consulté le 25/03/2022

¹⁷ Euro devise : Devises placées, en Europe, dans une banque d'un pays différent du pays de la devise concernée.

1.1.3.3 Déroulement de l'opération

On réalise une opération d'avance en devise comme suit :

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de la devise correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.
- Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.
- L'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

1.1.3.4 Les avantages

- les avances en devises permettent une couverture totale contre le risque si la devise de l'avance est celle de la facturation.
- mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100% de la créance.
- La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalités.
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger.

1.1.3.5 Les inconvénients

- Le risque commercial est à la charge exclusive de l'exportateur.
- Si la devise de l'emprunt est différente de la monnaie de facturation, les exportateurs ne sont pas couverts contre le risque de change.

1.1.4 L'affacturage

L'affacturage ou le factoring est une nouvelle technique de financement à court terme

1.1.4.1 Définition

Le factoring permet de disposer rapidement de l'argent de vos factures ou créances clients, sans en attendre leur échéance. C'est l'établissement spécialisé (factor) à qui vous les cédez qui vous avance le règlement. Le factor peut prendre en charge tout ce qui est lié à ces factures.¹⁸

C'est une opération par laquelle un exportateur (adhérent) cède ses créances détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage (factor), contre le paiement d'une commission. Selon cette formule le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions après se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.¹⁹

¹⁸ www.lesclésdelabanque.com consulté le 27/03/2022

¹⁹ Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993

1.1.4.2 Caractéristiques

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiements ne dépassent pas un an.
- l'affacturage est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).
- Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

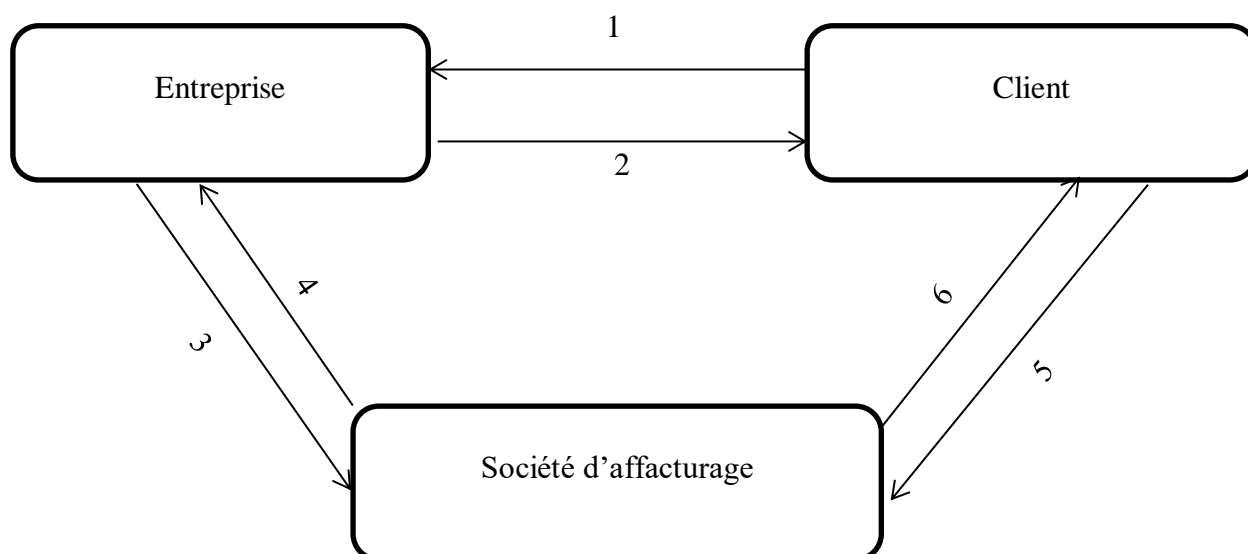
L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondé sur :

- Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur.
 - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor.
 - Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.
- Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engage à gérer le recouvrement à l'échéance.

1.1.4.3 Le déroulement de l'opération

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement.
- Pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte sa marchandise.
- Dès l'obtention de cet accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le factor export, au terme duquel, tous les effets à recevoir sont cédés à ce dernier.
- Ensuite l'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial intégrant la clause relative au financement par l'affacturage.
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire à échéance à la société de factoring.
- Alors le factor export procède au règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque soit en souscrivant à son ordre un billet qu'il pourra escompter auprès de sa banque.
- De cette manière l'exportateur bénéficie d'un recouvrement anticipé de ses créances moyennant le paiement d'une commission au factor.
- Le factor export transmet les effets au factor import.
- Le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au Factor export.

Schéma n°01 : déroulement d'une opération d'affacturage



Source : <https://www.leblogdudirigeant.com> consulté le 28/03/2022

- 1 - commande
- 2 - facturation et livraison
- 3 - Transfert de facture émises
- 4 - Financement des factures
- 5 - Recouvrement
- 6- Règlement de la facture à l'échéance

1.1.4.4 Les avantages

En optant pour l'affacturage vous bénéficiez de multiples avantages :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% (en moyenne 24H à 48H, selon le factor) indépendamment des facilités de règlement que vous avez pu accorder à votre client.
- Vous n'avez pas besoin d'attendre jusqu'à l'échéance d'une facture clients pour disposer des fonds.
- Vous disposez d'une plus grande visibilité sur votre trésorerie sans dépendre d'un règlement.
- Vous optimisez ainsi vos disponibilités (trésorerie) que vous pouvez utiliser à d'autres fins. -
- Vous gagnez du temps en sous-traitant la gestion du poste clients.
- Vous pouvez ainsi vous consacrer à vos clients et au développement commercial de votre entreprise.

- La garantie contre le risque d'insolvabilité client, Le factor peut prendre en charge le suivi et le recouvrement des impayés en cas d'insolvabilité de vos clients.

1.1.4.5 Les inconvénients

- Le cout de cette opération est relativement élevé.
- il n'est pas admet sur le long terme.
- peut avoir des conséquences négatives sur les relations avec les clients.
- L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

1.2 Les techniques de financement à moyen et long terme

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

1.2.1 Le crédit fournisseur

Le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.²⁰

Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiements parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit

1.2.1.1 Définition

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

Le crédit fournisseur permet aux fournisseurs d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger.

La relation entre l'acheteur et le vendeur est régi par un seul contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

1.2.1.2 Caractéristiques du crédit fournisseur

- L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements et les services qui leurs sont liés.
- Le montant du crédit est égal au montant de la créance payable à terme.

²⁰ MANNAL.S et SIMON.Y : techniques financier international, 7émé édition economico, paris, 2001, p580

- La durée est généralement comprise entre 18 mois et 7 ans lorsque le crédit est à moyen terme, elle peut être supérieure à 7 ans s'il s'agit d'un crédit à long terme.
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement: l'exportateur mobilise les créances au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles.
- Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR²¹ augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois par l'OCDE²². Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent à un rythme semestriel en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.²³
- Le crédit fournisseur consiste en un escompte « sauf bonne fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues.
- Le risque de non-paiement reste chez l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert) car en cas de défaut la banque peut se retourner contre lui.
- Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance.

1.2.1.3 Déroulement de l'opération

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit²⁴ :

D'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Ensuite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant par cette dernière.

Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets acceptés par son client à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

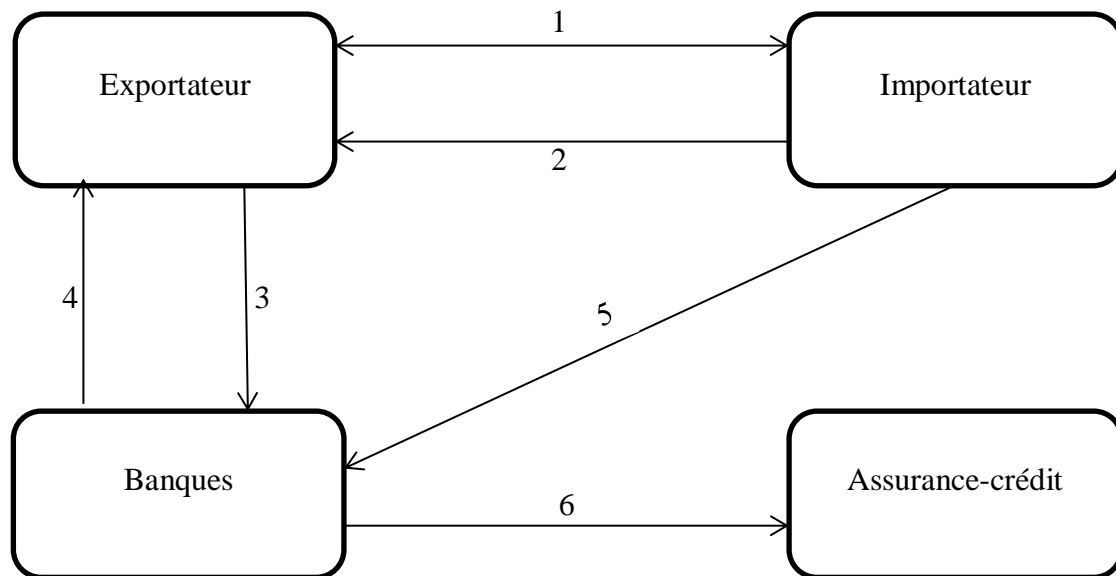
²¹ Le TICR : taux d'intérêt commercial de référence : c'est le taux d'intérêt applicable pour un crédit à moyen terme purement commercial augmenté d'une marge différente libellé dans la monnaie concernée par une banque donnée d'un pays donné.

²² L'OCDE : l'organisation de coopération et le développement économique, elle compte 29 pays pour l'harmonisation et le développement économique.

²³ ZOURDANI.S « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », mémoire de magistère, université de TIZI-OUZOU, 2012-2013, p93.

²⁴ BOUCHTAL SABIHA : op-cite, p60.

Schéma n°02 : déroulement d'une opération de crédit fournisseur



Source : LEGRAND.G et MARTINL.H : « le management des opérations du commerce International » 6ème Ed. DUNOD. Paris.

- 1- Contrat commercial
- 2- Effets de commerce
- 3- Remise des effets à l'escompte
- 4- Paiement des effets
- 5- Paiement à l'échéance fixée
- 6- Refinancement

1.2.1.4 Les avantages

Le crédit fournisseur est le plus important des crédits dans la pratique du commerce extérieurs il présente les avantages suivants :

- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit
- Le financement peut porter sur 100% du contrat
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur qui est en même temps producteur, exportateur et financier
- La négociation donne lieu à un seul contrat qui englobe les aspects commerciaux, techniques et financiers.

1.2.1.5 Les inconvénients

L'exportateur qui a recours à ce financement peut subir quelques inconvénients :

- S'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance. Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.

De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :

- Le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges.
- Comme le coût des matériaux et des services financiers sont inclus dans le même montant dans le contrat, la valeur des matériaux n'est pas toujours évidente.

1.2.2 Le crédit acheteur

Le crédit acheteur vise à dégager le fournisseur des problèmes de crédit.

1.2.2.1 Définition

Le crédit acheteur est un financement directement consenti à l'acheteur étranger par une banque ou un pool bancaire, afin de permettre à l'importateur de payer au comptant le fournisseur.²⁵

Dans le crédit acheteur, le crédit est consenti à l'emprunteur mais les fonds sont versés entre les mains du fournisseur. Ce crédit se fait souvent avec la contre garantie de la banque de l'emprunteur.

1.2.2.2 Fonctionnement

Le crédit acheteur repose sur deux contrats juridiquement indépendants :

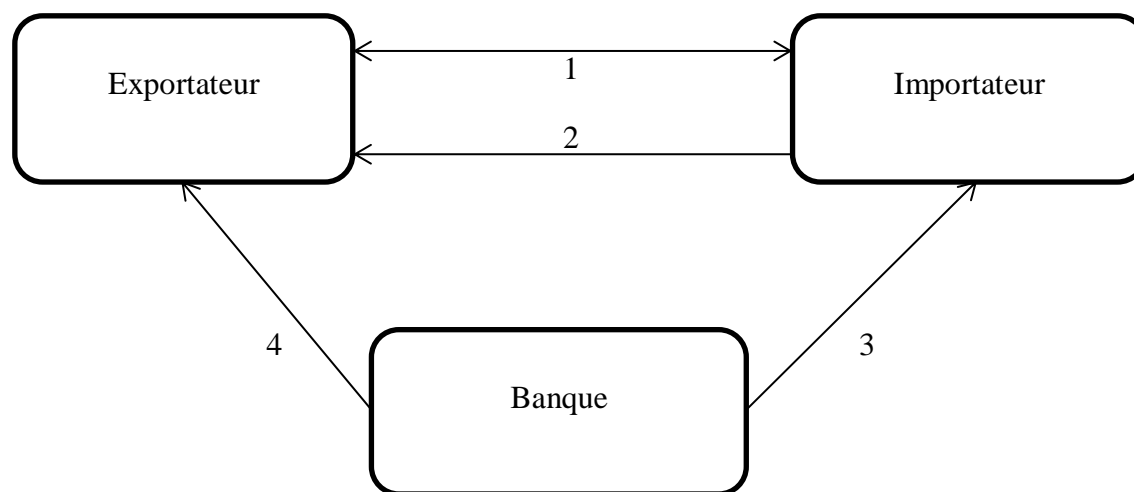
- Un contrat commercial : définissant les obligations respectives de l'acheteur et du vendeur.
- Et un contrat financier ou convention de crédit : par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour honorer ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi, le contrat commercial est bien distinct du contrat financier.

Néanmoins, comme ce dernier ne peut-être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

²⁵ LAUTIER.D et SIMON.Y, « Technique Financière Internationale », 8ème Ed. Paris 2003, P.680.

Schéma n°03 : déroulement d'une opération de crédit acheteur



Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, *Gestion des opérations import-export 7^{ème} Edition*. DUNOD, 2011 Paris.

1 – contrat commercial

2 - acomptes

3 - paiement déduction des crédits acomptes versés par l'importateur

4 - convention de crédit

1.2.2.3 Les caractéristiques

- Il est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières.
- Le crédit acheteur financé généralement 85 % du montant total du contrat commercial étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15 %.
- Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.²⁶
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.²⁷
- Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédits acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence (TICR). Il est valable à la date de signature du contrat, pour la durée du crédit et pour la devise dans laquelle est libellé le contrat. Ce taux est appliqué pour les crédits

²⁶ f.Taleb,cours de magister,opcit

²⁷ BOUCHTAL SABIHA, op-cite, p70.

acheteur réglementés²⁸. Pour les autres types de crédits, le taux est librement fixé par les banques. Outre le paiement des intérêts, l'emprunteur est tenu de payer deux commissions : une commission de gestion et une commission d'engagement.

1.2.2.4 La procédure de traitement

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur national et l'acheteur étranger ; son but est de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison...

Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger. La banque s'engage à payer le fournisseur national tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties).

1.2.2.5 les avantages

Pour l'exportateur :

- Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités
- Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse
- Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit
- Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

Pour l'acheteur :

- Bénéficiaire de délais de paiement.
- Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

1.2.2.6 les inconvénients

L'utilisation du crédit acheteur implique des inconvénients qui sont :

Pour l'exportateur :

- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement
- Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué

Pour l'acheteur :

- lenteur de l'opération

²⁸ En entend par crédits acheteurs réglementés, ceux bénéficiant de soutien public.

- Deux interlocuteurs au lieu d'un seul, engendrant une double négociation (contrat commercial, convention de crédit) qui prend généralement beaucoup de temps.
- Le coût de crédit qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit.
- Le risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

1.2.3 Crédit-bail (leasing)

Le crédit-bail est parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, appeler aussi location financière ou plus couramment « leasing »

Cette technique est apparue en grande Bretagne et s'est développée aux Etats Unis dans les années 60, pour s'étendre par la suite à plusieurs autres pays.

1.2.3.1 Définition

Le crédit-bail ou leasing est un mode de financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Il consiste pour le bailleur (société de leasing) à acquérir auprès d'un fournisseur un ou plusieurs équipements sur instruction de l'importateur (le preneur) auquel il va céder l'usage de l'équipement sans la propriété.²⁹

Au terme du bail (la durée de location) le preneur a la faculté d'acheter l'équipement moyennant un prix résiduel qui aura pris en compte les loyers payés.

S'il renonce à cette option il doit restituer le matériel au bailleur.

Le choix du matériel se fait par le preneur qui convient avec son fournisseur des caractéristiques techniques, de la date de livraison et du prix de l'équipement.

Par conséquent le rôle du bailleur est purement d'ordre financier.

1.2.3.2 Caractéristiques

Le crédit-bail concerne généralement des contrats assez importants tels que :

- Matériels de transport.
- Equipements pétroliers.
- Matériels de chantiers utilisés par des entreprises de travaux publics.
- Machines outilles ...

L'opération du crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique : entre le preneur et le fournisseur.
- Contrat du fournisseur : entre le fournisseur et le bailleur.

²⁹ BOUCHTAL .S, op-cite, p85.

- Contrat de crédit-bail : entre le bailleur et le preneur.

1.2.3.3 Déroulement de l'opération

1- Conclusion du contrat technique entre le preneur et le fournisseur

2- Le contrat de fourniture : le fournisseur établit la demande de crédit-bail au bailleur et procède à la vente des équipements à ce dernier suivant les clauses et conditions convenues entre le fournisseur et le preneur. Le contrat de fourniture doit prévoir la conclusion du contrat de crédit-bail comme condition suspensive

3- Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur. Dans ce contrat sont fixées les modalités de la location (du leasing), la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat

4- Le fournisseur expédie l'équipement, l'outillage ou le matériel au preneur

5- Le bailleur règle le prix des équipements au fournisseur sur la base des documents attestant la bonne exécution de l'opération d'expédition

6- Le preneur paye régulièrement les loyers dus. Au terme de la période de location il a la faculté d'opter pour l'achat en réglant le montant résiduel correspondant.

1.2.3.4 Les avantages

Le leasing est une technique qui offre beaucoup d'avantages :

Pour le preneur :

- obtenir le financement des actifs dont il a besoin sans avoir à puiser dans ses capitaux propres.
- obtenir à moindre coût ce financement par rapport à l'option d'achat.
- libeller les loyers dans la devise qu'il souhaite.
- ne pas affecter le niveau des immobilisations dans son bilan.
- bénéficier d'avantages fiscaux par rapport à un crédit de financement classique.

Pour le fournisseur :

- bénéficier d'un financement souple.
- être réglé au comptant sans être exposé au risque d'impayé et de change.

Pour le bailleur :

- garder la propriété jusqu'à la vente

1.2.3.5 Les inconvénients

Le crédit-bail a également quelques inconvénients :

- le coût est très élevé surtout pour les petits investissements.
- La complexité du montage de l'opération.
- Ce type de financement est réservé aux biens standards.
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires ou politiques)
- La lourde responsabilité du preneur en cas de dommage causé au bien loué.

1.3 Les autres techniques de financement des exportations :

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

1.3.1 Le forfaitage

C'est une formule hybride entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

1.3.1.1 Définition

Le forfaitage appelé également rachat forfaitaire de créance ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant du crédit acheteur et d'autres du crédit fournisseur.³⁰

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

Cette cession est un escompte « a forfait » car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur

1.3.1.2 Les caractéristiques

- Cette technique se caractérise par la conclusion de deux contrats :
 - Un contrat commercial : entre acheteur et vendeur
 - Un contrat de forfaitage : entre vendeur et société de forfaitage.
- Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipements. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.³¹

³⁰ LAMARQUE. Eric, gestion bancaire, Ed E-Node/ Pearson éducation France, Paris, 2003, P 221.

- Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminuée d'une commission d'escompte.
- Le délai de règlement varie généralement entre 6 mois et 10 ans.
- Les créances doivent être libellées dans les monnaies pour lesquelles le refinancement est immédiat et sans problème, sinon elles risquent d'être refusées par le forfaitaire.
- Après le rachat de la créance, le forfaitaire n'a droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur.
- Le forfaitage est applicable à tout type de créance (traite, lettre de change, crédit documentaire etc. ...)
- Le coût dépend des caractéristiques de chaque opération en prenant en compte : Les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur...
- Il contient : une commission (rémunération du forfaitaire), un coût de refinancement
- l'exportateur supporte une commission d'engagement calculée sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaitaire et l'échéance des créances commerciales.

1.3.1.3 Le déroulement de l'opération :

Le déroulement de cette opération se fait en 2 étapes négociation et réalisation³²

- **la négociation**

Après conclusion du contrat commercial avec son client, l'exportateur adresse une demande de cotation au forfaitaire sur laquelle il mentionne le pays de l'importateur, le nom de la banque de l'acheteur, le montant et la monnaie du contrat, les délais et les modalités de paiement, les types de garanties offertes ainsi que les modalités d'exécution du contrat.

Sur la base de ces informations, le forfaitaire fixe le taux du crédit à donner au fournisseur et le montant net à encaisser. Si l'acheteur accepte le financement proposé, la cotation devient définitive, l'exportateur procède à la confirmation des conditions proposées, un contrat de rachat de créance est donc signé.

- **La Réalisation**

L'exportateur présente au forfaitaire un certain nombre de documents : contrat commercial, factures, supports de paiement, garantie...

³¹ Nicolas EBER, les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature, revue d'économie politique, mars-avril 2001, n° 111, pages 195-246

³² Mohamed Yazid BOUM GHAR, la relation PME-BANQUE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23, 24, 25 juin 2003, hôtel Hilton, Alger, 15 pages.

Ce dernier, après vérification et contrôle de ces documents, demande l'aval à la banque de l'acheteur avant de créditer le compte de l'exportateur du montant des créances diminué de la commission d'escompte à échéance.

A échéance, sur présentation du support de règlement par le forfaitaire, l'acheteur effectue le paiement à sa banque qui rembourse à son tour le forfaitaire par virement.

La concrétisation de l'opération de forfaitage passe par les étapes suivantes :

- contrat commercial entre exportateur et importateur
- Contrat de forfaitage
- Livraison et facturation
- Support de paiement
- Transmission du support de paiement à l'escompte
- Demande d'aval
- Aval
- Paiement au comptant du net escompte
- Présentation du support de paiement à l'échéance
- Paiement à l'échéance
- Virement à l'échéance.

1.3.1.4 Les avantages

Pour l'exportateur :

- Le financement intégral et immédiat de la créance.
- Amélioration de la trésorerie.
- Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours.
- La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées.
- Suppression des risques de non transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur.
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.
- Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

Pour l'acheteur :

- Bénéficiaire des délais de paiement.

Pour le forfaitaire :

- percevoir la commission d'escompte et si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

1.3.1.5 Les inconvénients

- C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :
- L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaitaire est indispensable.
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre
- .- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

1.3.2 La confirmation de commande

C'est une des techniques de financement la plus adaptées aux exportations de biens d'équipements

1.3.2.1 Définition

C'est une technique destinée à financer les opérations d'exportation de biens équipement. Elle est d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

1.3.2.2 Caractéristiques

- Cette technique est destinée à financer des opérations importantes d'exportation de biens d'équipement.
- La société de confirmation de commande s'engage à payer l'exportateur sans recours en cas de défaillance de l'acheteur.³³
- Ce financement concerne une seule créance relative à une opération et non pas à un ensemble de créances sur une période déterminée correspondant à des ventes répétitives.
- Le coût d'une confirmation de commande est composé de la commission de confirmation de commande, de la prime d'assurance et du coût du financement, qui est le coût de mobilisation de créances augmenté d'un pourcentage pour couvrir les risques

³³ Nicolas EBER, les relations bancaires de longs termes, opcit

1.3.2.3 Procédure

Après avoir conclu le contrat commercial avec l'exportateur, l'acheteur étranger procède à la demande de confirmation de commande par laquelle il s'engage à lever les documents, accepter et payer les effets commerciaux.³⁴

Dès la réception de cette demande, la société spécialisée en confirmation de commande fait une évaluation de risque et sert d'intermédiaire dans la négociation. En cas d'acceptation de l'opération, elle doit faire signer la demande de confirmation par l'acheteur.

Par ailleurs elle doit contracter une assurance-crédit auprès d'un organisme d'assurance pour se prémunir des risques. Ensuite cette société doit régler l'exportateur ayant livré la marchandise contre remise des documents originaux d'expédition et des traites tirées sur l'acheteur.

A échéance, l'acheteur paye cette dernière contre présentation des traites.

1.3.2.4 Les avantages

- les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc...
- la couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.

1.3.2.5 Les inconvénients

- Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays.
- Le coût est parfois impossible à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

1.3.3 Le financement par le crédit financier

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

1.3.3.1 Définition

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

Ce crédit est destiné à :

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

³⁴ Monique ZOLLINGER, marketing et stratégies bancaires : la métamorphose, éditions Dunod, Paris, 2005, 181 pages

- financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial

1.3.3.2 Caractéristiques

- Le coût est plus élevé que celui d'un crédit à l'exportation, du fait qu'il comporte des risques plus importants.

- La durée d'un tel crédit est relativement courte par rapport à un crédit à l'exportation, elle varie généralement entre 3 et 12 ans.

- Le montant correspond aux besoins de l'importateur.

- Organisé par la banque de l'exportateur, le crédit financier est accordé à la banque de l'importateur ou encore à l'importateur directement.

- Les crédits financiers sont généralement accordés en la devise du contrat.

- le crédit financier n'est accordé que dans le cas où le débiteur ainsi que son pays sont parfaitement solvables.

- Le crédit est matérialisé par la signature d'une convention financière entre le prêteur et l'emprunteur.

- Les conditions de financement sont celles pratiquées sur le marché financier international.

1.3.3.3 Les avantages

- financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

1.3.3.4 Les inconvénients

- Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement

- Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où les banques recourent aux taux variables

- Le coût de ce crédit est très élevé.

1.4 Les Techniques de financement des importations

Ces techniques constituent des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier

1.4.1 Le transfert libre

Dans les transactions commerciales internationales lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique du transfert libre (d'encaissement simple)

1.4.1.1 Définition

Le transfert libre est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises.

Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents à savoir :

- L'engagement d'importation signé par l'importateur.
- Une facture définitive domiciliée.
- Le justificatif douanier 10 exemplaires banque.

Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'un transfert à contrepartie physique

1.4.1.2 Traitement :

A réception des documents suscités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité.

Ensuite, il veillera à la constitution d'un dossier qu'il adressera sous bordereau de transmission au service des transferts, chargé de l'acheminement du transfert.

Le service des transferts de la Direction de l'Etranger se charge de compléter les cases « Correspondant et date de valeur. », procède au transfert des fonds au correspondant en demandant la couverture de la Banque d'Algérie, car le montant réglé est débité du compte du client en monnaie nationale, par contre, celui transféré au correspondant devra être libellé en devise.

Enfin, il doit adresser un justificatif à l'agence domiciliataire constatant le transfert définitif.

1.4.1.3 Les avantages

Le transfert libre dans le cadre du paiement des opérations commerciales du commerce extérieur procure plusieurs avantages à son utilisateur à savoir :

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- Souplesse.

1.4.1.4 Les inconvénients

- Il apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer.
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, Il ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.³⁵

1.4.2 La remise documentaire (REMDOC)

1.4.2.1 Définition

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui procure au vendeur (ou en cas de circulation, au porteur) une sécurité de paiement nettement supérieure.

Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients, elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions

1.4.2.2 Les Formes de la remise documentaire

On distingue deux formes de la remise documentaire

- **Les documents contre paiement (D/P):**

Ils sont remis à l'importateur par sa banque contre paiement immédiat.

- **Les documents contre acceptation (D/A):**

Ils sont remis à l'importateur contre son acceptation d'un effet de commerce.

Le vendeur accorde à l'acheteur un délai de paiement et supporte par conséquent le risque de non-paiement

Pour se couvrir contre le risque de non-paiement de la traite, l'exportateur peut stipuler dans son contrat que le paiement de la traite doit être garanti par l'aval d'une banque établie dans le pays de l'importateur.

1.4.2.3 Les intervenants dans la procédure de la remise documentaire :

La procédure de la remise documentaire fait intervenir quatre parties:

- **Le donneur d'ordre :** le vendeur (exportateur), expédie les marchandises et remet à sa banque les documents dont l'acheteur a besoin pour prendre possession de la marchandise. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement

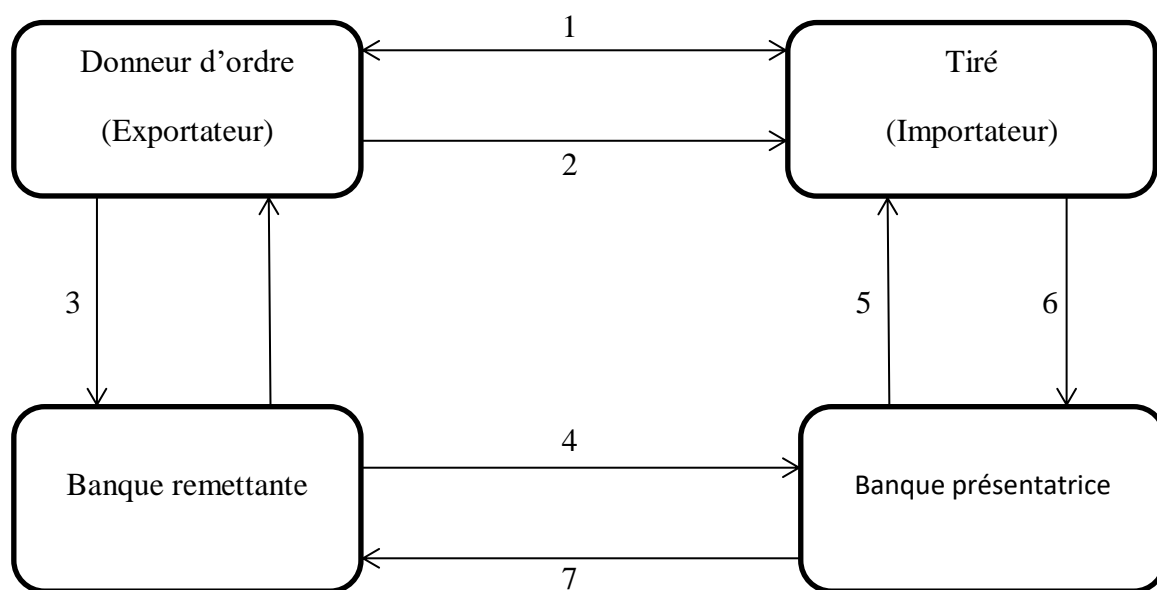
³⁵ <https://www.bank-of-algeria.dz> consulté le 02/04/2022

- **Le tiré** : l'acheteur ou l'importateur, paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis et peut prendre possession des marchandises. La banque du vendeur crédite le compte de l'exportateur à réception des fonds.
- **La banque remettante** : C'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement
- **La banque présentatrice** : c'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.

1.4.2.4 Le déroulement de la remise documentaire

- Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises
- Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises.
- Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.
- La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice. Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.
- La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds

Schéma n°04 : déroulement d'une opération de remise documentaire



Source : <https://static.societegenerale.fr> consulté le 05/04/2022

- 1 – contrat commercial
- 2 – expédition des marchandises
- 3 – envoi des documents
- 4 – transmission des documents
- 5 – remise des documents
- 6 – paiement ou acceptation
- 7 – paiement
- 8 – paiement

1.4.2.5 Les avantages de la remise documentaire

- La remise documentaire est une bonne solution pour exporter des marchandises avec des partenaires de confiance
- le coût est faible
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire
- L'importateur peut inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite
- c'est un atout dans une négociation commerciale car la marchandise est expédiée avant le règlement.

1.4.2.6 Les inconvénients de la remise documentaire

- L'acheteur peut invoquer plusieurs motifs pour ne pas payer³⁶, c'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation
- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change
- En cas de désistement de l'acheteur, le vendeur doit rechercher un nouvel acquéreur ou faire rapatrier sa marchandise à ses frais
- Cette technique est fortement soumise au risque politique.

1.4.3 Crédit documentaire (CREDOC)

Le crédit documentaire est un moyen de paiement à disposition des professionnels. Il permet de sécuriser les transactions à l'international. Sous condition de fiabilité des banques intervenant à l'opération, il fait également figure de garantie bancaire et protège non seulement le vendeur mais aussi son client.

1.4.3.1 Définition

Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services.

Communément appelé Credoc, est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale (CCI), reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version publiée en décembre 2006 est entrée en vigueur le 1er juillet 2007 (la publication de référence est actuellement le n° 600).

1.4.3.2 Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de ces parties :

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale.³⁷
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), C'est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message

³⁶ BOUCHTAL SABIHA : le commerce international : paiement, financement et risque y afférant, mémoire DESB, école supérieure des banques, p47.

³⁷ Sylvie CIEPLY, Marcelline GRONDIN, l'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle P.M.E, 5° Congrès International Francophone sur la PME, Association Internationale de Recherche en PME, Lille, 25,26 et 27 Octobre 2000.

d'ouverture. Selon les cas elle peut le confirmer, elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

- **La banque confirmatrice** : En général, c'est la banque notificatrice qui, le cas échéant accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires.
- **Le bénéficiaire** : Le bénéficiaire c'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

1.4.3.3 caractéristiques

Les types de crédit documentaires :

Il existe selon le degré de confiance dans la relation avec le fournisseur étranger, trois types de crédit documentaire dont deux sont les plus utilisés dans les opérations à l'international :

a) Révocable

Ce type de crédit peut être annulé ou amendé, à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur.

Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice.

De nos jours, le crédit révocable est très peu utilisé du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur.³⁸

b) Irrévocable

C'est une des formes les plus répandues du crédit documentaire

Il comprend l'engagement de la banque (émettrice), d'honorer, pour le compte de l'acheteur, les documents remis en conformité avec les conditions du crédit.

Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord express de toutes les parties intervenantes dans l'opération.

Il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas les risques pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur).

c) Irrévocable et confirmé

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire, l'engagement de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'événements politiques ou économiques.

Il offre donc au vendeur une sécurité totale couvrant non seulement le risque commercial mais aussi le risque pays et banque.

³⁸ Article 8 des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

Les formes du crédit documentaire :

Il existe différentes formes de réalisation du crédit documentaire

a. Par paiement à vue

Il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.

L'opération se fait sur la base du donnant- donnant « remise de document contre paiement ».

b. Par paiement différé

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisqu'il disposera de la marchandise et des documents, mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire

c. Par acceptation

Le schéma est semblable à celui d'un Credoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice).

L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.

d. Par négociation

Lors d'une négociation en matière de délai de paiement le Credoc est négociable soit :

- à vue
- à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte)
- soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte).

La banque négociatrice peut escompter les documents ou la traite en réalisant une avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin, dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours

1.4.3.4 Crédits documentaires spéciaux

A. Le crédit « red clause »

Appelé ainsi parce qu'à l'origine la clause était écrite à l'encre rouge pour attirer l'attention. C'est un crédit dans lequel une clause spécial est mentionnée autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus.

Cette clause est insérée à la demande expresse du donneur d'ordre précise le montant de l'avance autorisée. Le crédit red-clause est utilisé comme moyen de financement en faveur du vendeur avant l'expédition.

B. Le crédit revolving

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue de manière automatique après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce jusqu'à son échéance.

Cette technique permet notamment de faire respecter une cadence de livraisons sans mettre en péril l'engagement irrévocable de la banque émettrice sur l'ensemble du contrat

Pour cette raison, on dit que le crédit est revolving en montant ou en durée.

C. Le crédit transférable

C'est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire d'origine de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires.

Il est utilisé lorsque le bénéficiaire d'origine ne fournit pas la marchandise lui-même et qu'il doit transférer ses droits et obligations à un ou plusieurs autres fournisseurs en tant que seconds bénéficiaires.

Ce type de crédit documentaire ne peut être transféré qu'une seule fois. Ce n'est que sur instruction du donneur d'ordre qu'un crédit est mis sous forme transférable. Seul un crédit irrévocable peut être mis sous cette forme.

D. Le crédit "back to back"

Le crédit back to back permet de faire bénéficier le crédit à un tiers via un transfert. Cela peut être pertinent si un fournisseur sert d'intermédiaire entre l'exportateur et l'importateur. Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur. Crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes

1.4.3.5 le déroulement d'un crédit documentaire

Le crédit documentaire est une technique mise en place par la chambre de commerce internationale pour introduire une confiance indispensable dans la réalisation et le bon déroulement d'une opération commerciale entre l'importateur et l'exportateur, qui, du fait de la distance sont imparfaitement renseignés l'un sur l'autre, le vendeur n'acceptera pas de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, et l'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande. Ainsi donc, le crédit documentaire de son émission à son paiement est soumis à des règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation. Toutefois les banques jouent un rôle très important en ce sens, les arrêtés de la banque d'Algérie insistent sur le rôle de banques qui doivent tenir à un respect scrupuleux des termes de la lettre de crédit et sur la limitation à une seule exception, celle de la fraude dans les documents (non dans

l'exécution du contrat commercial, sauf l'hypothèse tout à fait exceptionnelle, et particulièrement difficile à établir, d'une complicité de la banque...), de nature à justifier la non-exécution de l'engagement autonome pris par la banque émettrice .

De façon générale le Credoc passe par ces étapes :

1 - Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :

L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

2 - Demande d'ouverture du crédit documentaire :

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

3 - Ouverture du crédit documentaire :

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

4 - Notification de l'ouverture du crédit documentaire :

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

5 - Expédition des marchandises :

Dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises.

6 - Réalisation du crédit documentaire :

Le vendeur transmet tous les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice)

A la réception des documents d'expédition, la banque correspondante vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit.

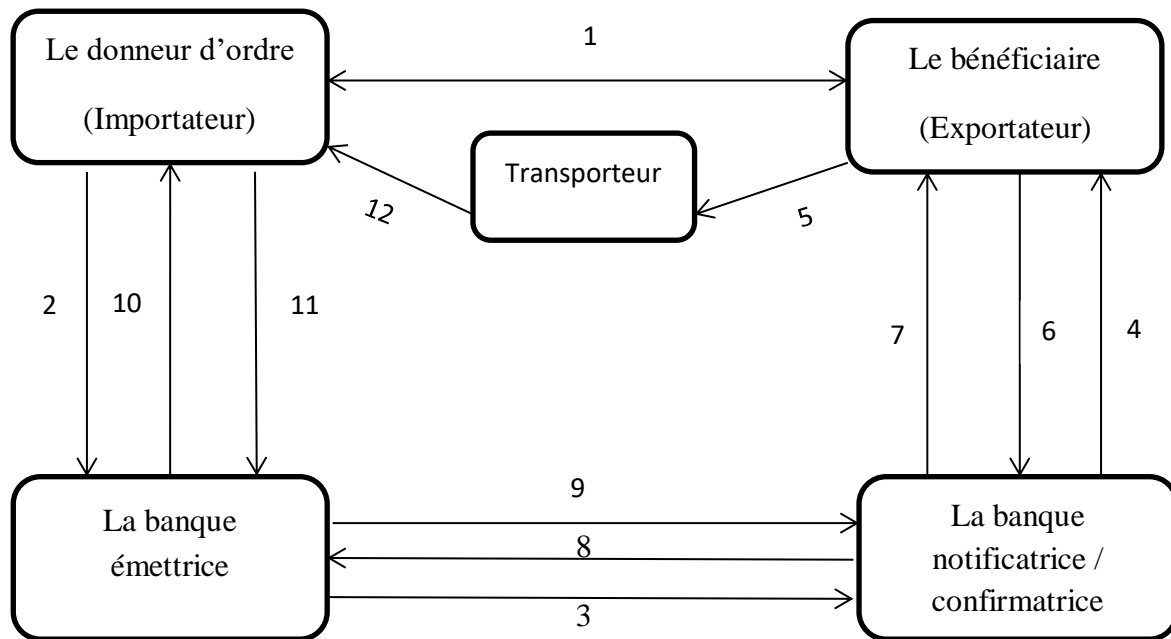
7 - Envoi des documents :

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

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

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

Schéma n°05 : déroulement d'une opération de crédit documentaire



Source : <http://entreprises.bnpparibas.fr/> consulté le 08/04/2022

- 1 - L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.
- 2 – demande ouverture d'un crédit documentaire
- 3 - ouverture le crédit documentaire
- 4 - Notification de l'ouverture du crédit documentaire
- 5 – Expédition des marchandises
- 6 - L'exportateur remet les documents à la banque désignée
- 7 - La banque notificatrice vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.
- 8 - La banque notificatrice transmet les documents à la banque émettrice.
- 9 - La banque émettrice règle la banque notificatrice
- 10 - La banque émettrice remet les documents à l'acheteur
- 11 - L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues
- 12 - L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

1.4.3.6 Les avantages du crédit documentaire

- La lettre de crédit reste la procédure la plus sûre dans le cadre d'échanges internationaux pour garantir le bon déroulement d'une opération commerciale, aussi bien pour l'acheteur que pour le vendeur.

- Un excellent moyen de paiement Rapide, efficace et surtout reconnu et utilisé dans le monde entier. Il est soumis aux règles et usances uniformes (RUU) régies par la Chambre de commerce internationale (CCI).
- Il représente à la fois un instrument pour couvrir certains risques pour le vendeur et une méthode de financement intéressante pour l'acheteur.
- Une sécurité bancaire par engagement
- Véritable gage de sécurité, le Credoc offre à l'acheteur l'avantage d'assurer de payer une marchandise uniquement si les documents sont en conformité avec les termes du crédit et des RUU. Et pour, l'exportateur bénéficie d'une garantie maximale de paiement pour la vente de marchandises, surtout dans le cadre d'un Credoc confirmé.

1.4.3.7 Les inconvénients du crédit documentaire

- son utilisation est complexe et exige beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais.
- Coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement.
- Au niveau des documents, il peut y avoir une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise livrée.

Section 02 : Les instruments de paiement du commerce extérieur

Pour financer une opération économique il faut assurer son paiement en mettant les ressources financière nécessaires, et pour pouvoir payer ces opérations, différents moyens sont mis à la disposition des opérateurs économiques, appelés instruments de paiement.

Les instruments de paiement ont facilité le développement des transactions internationales. Et pour cela les vendeurs et acheteurs doivent parfaitement s'entendre en ce qui concerne leurs responsabilités mutuelles dans un contrat commercial, sur les instruments de paiement qui vont être utilisé, ainsi que sur les méthodes de règlement des transactions.

Les instruments de paiement internationaux les plus utilisés sont (le chèque, le virement, le billet à ordre, la lettre de change).

2.1 Le chèque

2.1.1 Définition

Le chèque est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire.³⁹

³⁹ MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, « Les techniques bancaires », Ed. Dunod, Paris, 2008, P71.

Les chèques sont peu utilisés pour régler des factures à l'international malgré sa simplicité car ils présentent plusieurs risques : perte, falsification, vol, opposition, réglementation différente d'un pays à un autre.

2.1.2 Les types de chèque

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ils sont généralement utilisés pour simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale ou du risque de non-paiement

a- Le chèque d'entreprise

Il est émis par l'importateur, il peut être certifié par la banque tirée ce qui entraîne un Blocage de la provision jusqu'à expiration du délai légal de présentation mais il n'offre aucune garantie de paiement car la provision sur le compte de l'importateur peut-être insuffisante voire inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à sa banque.

b- Le chèque de banque

Émis par la banque de l'acheteur pour le compte de son client protège de l'insolvabilité de l'acheteur sans pour autant annuler le risque sur la banque, et est un engagement direct de paiement de la part de la banque.

2.1.3 Les mentions obligatoires du chèque

Le chèque contient obligatoirement les mentions suivantes :

- La dénomination chèque
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme
- Le nom et l'adresse du tireur
- La date et lieu de création du chèque
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonné de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable)
- La signature du tireur
- La somme en lettres et en chiffres.

2.1.4 Les avantages et les inconvénients du chèque

L'usage du chèque présente certains avantages et inconvénients qui sont :

Tableau n°01 : Les avantages et les inconvénients du chèque

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Facilité d'utilisation.- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé- Très répondu dans certains pays.- Eviter de circuler avec beaucoup de liquide.- Permet de garder une trace de paiement.	<ul style="list-style-type: none">- l'exportateur est exposé au risque de change- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé- La durée d'encaissement varie- Le chèque peut être volé, perdu, falsifier- Fréquemment refusé chez les commerçants- Lenteur de recouvrement sur certains pays

Source : établi par nous-mêmes à partir de **LEGRAND.G** et **MARTINI.H**, **Gestion des opérations import-export, 2ème édition, Edition Dunod, paris, 2008, Page 102.**

2.2 Le virement bancaire international

2.2.1 Définition :

Le virement bancaire (bank transfer) est une opération de réception ou d'envoi d'argent réalisé entre deux comptes bancaires ouvert dans deux pays différents, La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire. Il peut être transmis par courrier, télex ou encore par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur

2.2.2 Les formes du virement international

On distingue trois formes de virements

a- Le virement par courrier

C'est un ordre de virement qui transite par voie postale, son inconvénient est lié à la lenteur du délai d'acheminement en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

b- Le virement par télex

C'est le transfert d'argent télégraphique, c'est un moyen pratique, sûr et fiable de transférer des fonds à l'étranger. Cependant, ce n'est pas toujours le moyen le plus rapide ou le plus économique.

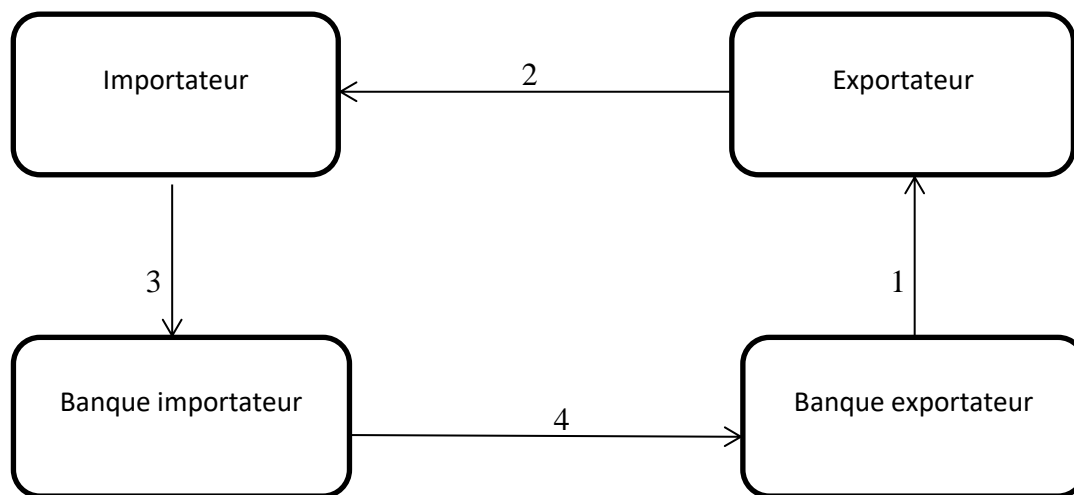
Aujourd'hui, il existe de nombreuses sociétés de transfert d'argent spécialisées qui utilisent les dernières technologies et disposent de comptes bancaires locaux dans les pays où elles opèrent, ce qui leur permet de réduire considérablement leurs coûts et les délais de transfert.

c- Le virement par réseau SWIFT (Society for world Wide Interbank Financial Télécommunication)

Le SWIFT est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Il s'agit d'un réseau plus souple plus sûr, peu économique et très rapide. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.

La fondation de cette société a pour objectifs l'amélioration des paiements financiers internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par des systèmes informatiques, «Société for World inter Financial transmission» SWIFT⁴⁰, dont le siège social est à Bruxelles.

Schéma n°06 : déroulement de virement SWIFT



Source : <https://www.memoireonline.com> consulté le 11/04/2022

- 1 - la banque de l'exportateur communique le numéro IBAN et le code SWIFT (BIC) à l'exportateur
- 2 - l'exportateur communique son numéro de compte IBAN et le code SWIFT (BIC) à son acheteur
- 3 - l'acheteur transmet son ordre de paiement à sa banque, dans lequel l'IBAN de l'exportateur et le code SWIFT sont mentionnés
- 4 - la banque de l'acheteur étranger identifie rapidement et sans erreur le compte en banque de l'exportateur, grâce à l'IBAN et effectue le paiement rapidement.

⁴⁰ SWIFT « Société for World inter Financial transmission » et le siège de la société coopérative à but non lucratif, fondé le 03 mai 1973 par 239 banques appartenant à 15 pays. Elle a pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique.

2.2.3 Les avantages et inconvénients des virements

Les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du virement international sont Présentés comme suite :

Tableau n°02 : les avantages et inconvénients des virements

Les Avantages	Les Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Le virement est très rapide et très facile- Le transfert télégraphique permet d'éliminer l'incertitude liée à la compensation des chèques- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition- Le virement est le plus souple et ne coûte pas cher- le système fonctionne 24 /24	<ul style="list-style-type: none">- L'émission à l'initiative de l'acheteur- Le temps plus au moins selon le circuit bancaire utilisé- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.- Le paiement dépend de la seule décision de l'acheteur s'il ne donne pas d'instruction de transfert à sa banque, le paiement ne sera pas effectué- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise

Source : Etablie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », 3ème, Ed. Dunod, Paris, 2010.

2.3 Le billet à ordre

2.3.1 Définition

Le billet à ordre est un document⁴¹ qui présente certaines caractéristiques d'une lettre de change (engagement de payer à une échéance donnée) et d'autres d'un chèque, c'est le client débiteur (le souscripteur) qui s'engage à payer, émet le billet et le remet au bénéficiaire, lequel le présentera à l'échéance, en général par le biais du circuit bancaire

Avec le billet à ordre, l'exportateur perd le contrôle du processus de paiement et pour cette raison, cet instrument de paiement n'est pratiquement pas utilisé en commerce international alors que la lettre de change est d'un usage courant.

Le billet à ordre est une promesse de paiement à jour fixe ou à un certain délai. Si aucune date n'est spécifiée, le billet est payable immédiatement, à vue, dès sa remise à l'encaissement.

Si le billet est encaissable à terme, la provision du compte bancaire dont il sera débité peut-être constitué ultérieurement, ce qui le différencie d'un chèque qui doit être provisionné dès l'origine.

⁴¹ Olivier TORRES: PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998, 181 pages.

2.3.2 Les mentions obligatoires du billet à ordre

Le billet à ordre doit contenir :

- La clause à ordre ou la dénomination a titre comme billet à ordre
- La promesse pure et simple de payer la somme déterminé
- L'indication de l'échéance
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer
- L'indication du nom du bénéficiaire
- L'indication de la date et lieu de création
- Signature du souscripteur

2.3.3 Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre dans un tableau :

Tableau n°03: Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Les avantages	Les inconvénients
- Reconnaissance de dette - Négociable et s'échange par endos - Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).	- Risque d'impayés ; - Risque de perte ou de vol ; - Emis à l'initiative de l'acheteur.

Source : Etablie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINL.H, « Commerce international », 3ème, Ed. Dunod, Paris, 2010.

2.4 La lettre de change

2.4.1 Définition

Définie par l'article n° 389 du code de commerce algérien comme suit « La lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes ».

La lettre de change est un écrit par lequel une personne, dénommée tireur (l'exportateur), donne à un débiteur, appelé tiré (l'importateur), l'ordre de payer à l'échéance fixée, une certaine somme à une troisième personne appelée bénéficiaire ou porteur. En pratique, le vendeur envoie une traite à son client, généralement en même temps que la facture, pour que celui-ci la signe et la lui retourne acceptée. Le transfert des fonds, par virement, permettra le règlement de la traite à échéance

2.4.2 Les mentions obligatoires de la lettre de change

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître :

- La dénomination de lettre de change

- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée
- Le nom du tiré
- L'indication de l'échéance
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer
- Le nom du bénéficiaire
- L'indication de la date et le lieu de création de l'effet
- La signature du tireur.

2.4.3 La différence entre le billet à ordre et la lettre de change

- Le tireur et le tiré accepteurs sont confondus dans une seule et même personne, le souscripteur, d'où le billet à ordre ne peut être présent à l'acceptation puisqu'il contient déjà l'engagement du souscripteur donc il n'est pas question de parler de provision.
- Pour ce qui est de la nature civile ou commerciale du titre, le souscripteur est tenu dans les mêmes termes que le tireur d'une lettre de change. Mais contrairement à la lettre de change qui consacre un engagement qui est commercial par nature, le billet à ordre est un engagement de nature civile lorsque le souscripteur n'est pas commerçant et, dans ce cas, les litiges qui opposent les parties signataires d'un billet à ordre, ne sont pas de la compétence du Tribunal de commerce.

2.4.4 La Fonction de la lettre de change

- La lettre de change est considérée comme un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds
- La lettre de change est un instrument de crédit, le commerçant qui a vendu à crédit les marchandises détient un titre sur son débiteur qui peut obtenir de son côté l'accord d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance et avoir les capitaux indispensables pour continuer son exploitation.
- La lettre de change est donc également un instrument de paiement et lorsqu'elle cesse de circuler, elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance.
- Par l'utilisation de lettre de change, l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les marchandises et se procurer des fonds nécessaires du paiement de sa lettre.

2.4.5 Les avantages et inconvénients de la lettre de change

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation de lettre de change dans ce tableau :

Tableau n°04 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- L'effet émis à l'initiative du vendeur- Matérialise une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque- Détermine la date de paiement- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.- Sécurité de paiement dans le cas de d'une traite avalisée.	<ul style="list-style-type: none">- Les risques de non-paiement, de perte et de vol- Risque politique- Risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation- Soumise à l'initiative de l'acheteur- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé- Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite- Ce mode de paiement pas très répandu.

Source : Etablie par nous-mêmes à partir de **LEGRAND.G et MARTINL.H,**
«Commerce international», 3ème, Ed. Dunod, Paris, 2010.

Section 03 : les risques inhérents aux contrats internationaux et leurs moyens de couverture

Dans le commerce International la nature des risques encourus dans une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, il doit connaître les procédures et les techniques qui vont lui permettre de les limiter ou les annuler

En prenant les mesures adéquates, les entreprises peuvent couvrir ou au moins diminuer ces risques. Il existe aujourd'hui des produits bancaires et d'assurances qui débute à différents points afin de couvrir ces risques individuels.

Définition d'un risque

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme un événement incertain constituant un danger, menace, péril à certain activités ou à certaines situations et dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance.

La caractéristique propre du risque est l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. Le risque inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et par son caractère multidimensionnel.

3.1 Les différents risques des contrats internationaux

3.1.1 Risque de change

Le risque de change peut être défini comme étant un risque associé aux opérations effectuées en devises étrangères du fait de la variation des taux de change de ces devises face à la monnaie nationale⁴²

Dès que la transaction commerciale concerne des partenaires qui n'utilisent pas la même devise, il existe un risque que les taux de change évoluent de manière défavorable entre la transaction et son déroulement, ce qui désavantagerait l'une des deux parties.

On distingue deux types de risques de change :

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

Le risque de change constitue un véritable inconvénient pour les entreprises qui réalisent des opérations internationales. Il est donc primordial pour l'entreprise de se doter d'une politique de change pour :

- Stabiliser ses marges de profit sur les ventes
- Atténuer l'effet négatif des fluctuations des taux de change sur les approvisionnements et les ventes
- Améliorer le contrôle sur sa trésorerie.

Afin avoir une politique de change adéquate, l'entreprise doit diagnostiquer les risques de change et leur importance relative, lister les outils offerts sur le marché qui permettent de couvrir ces risques, et faire une analyse comparative et récurrente des outils et sélectionner les plus pertinents.

La position est dite fermée si les dettes et les créances dans chaque devise sont équilibrées et la position est ouverte en cas de déséquilibre :

- longue si le montant des créances est supérieur à celui des dettes
- courte si le montant des dettes est supérieur aux créances.

3.1.1.1 Technique de couverture de risque de change

L'entreprise qui souhaite limiter ce risque peut recourir à certaines techniques de couverture

A. L'avance en devise

L'entreprise exportatrice emprunte, sur le marché des devises, un montant en devises qui correspond au montant de la créance à recevoir et revend aussitôt ces devises sur le marché au comptant pour obtenir de la monnaie nationale. Elle remboursera l'emprunt avec les devises reçues de son client, majoré des intérêts en devises.

⁴² LEGRAND .G et MARTINI.H, « gestion des opérations import .export »édition dunad, paris, 2008, p2010.

B. Les opérations à option

L'option donne le droit et non l'obligation d'acheter ou de vendre une devise à une date et un taux fixé à l'avance e contrepartie d'une prime.

L'option (utilisée à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé, dans le cas contraire, il n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit.

Les opérations à options sont généralement de deux formes :

- **Option d'achat (Call)**

Deux scénarios peuvent se réaliser à l'échéance avec une option d'achat. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur de l'option peut exercer son droit et acheter la devise au taux prédéterminé avantageux.

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur de l'option n'a pas avantage à exercer son droit car il peut acheter la devise moins chère sur le marché. Donc il se retrouve à perdre uniquement la prime payée pour se procurer l'option initialement.

- **Option de vente (Put)**

Il y a également deux scénarios qui peuvent se réaliser à l'échéance Avec une option de vente. Dans le premier, le taux de change à l'échéance de l'option est au-dessus du prix d'exercice alors le détenteur n'a pas avantage à vendre au prix d'exercice car il peut vendre à un meilleur prix sur le marché. La prime payée initialement est donc perdue.

Dans le second, le taux de change à l'échéance de l'option est en dessous du prix d'exercice alors le détenteur à avantage à exercer son option car il peut vendre la devise au prix d'exercice qui est alors avantageux.

C. Les opérations à termes :

Le change à terme est un des instruments de prédilection pour la couverture du risque de change. En effet, cet instrument offre souplesse et liquidité dans les devises courantes. Les montants et les dates peuvent être accordés à la transaction commerciale, ce qui permet de ne laisser aucun risque résiduel. En contrepartie, l'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise.

L'existence de marchés à terme, et plus particulièrement de marchés à terme de devises, permettent à l'entreprise de gérer l'exposition au risque de change inhérent aux décisions opérationnelles, et ce séparément des autres risques auxquels elle est exposée. En offrant la possibilité de réduire l'incertitude liée aux flux futurs en devises, les marchés à terme permettent qu'une entreprise puisse concentrer sa prise de risque dans un domaine où elle a un avantage compétitif.

Le contrat à terme et le swap sont les deux composants des opérations à terme.

- **Le contrat à terme :**

Le contrat à terme consiste en une entente portant sur la conversion d'une monnaie en une autre. Le montant de la transaction, le taux de change utilisé pour la conversion et la date future à laquelle s'effectuera l'échange sont fixés au moment de la prise du contrat. Certains contrats permettent des livraisons partielles effectuées durant une période optionnelle qui peut atteindre 30 jours.

La couverture du risque de change par des contrats à terme peut contribuer à augmenter la valeur de l'entreprise, à travers des effets fiscaux et la réduction des coûts de faillite, et par conséquent permettre à l'entreprise d'améliorer ses liens contractuels avec ses clients et créanciers.

- **Le swap :**

Le swap consiste en l'exécution simultanée d'une opération à terme, en sens inverse, pour le même montant en devise. Ce type d'opération de change est fréquemment utilisé par les entreprises ayant des comptes-fournisseurs et des comptes-clients dans une même devise, mais dont les dates d'échéance ne sont pas appariées.

3.1.2 Le risque politique

Appelés aussi risque pays, c'est l'un des risques majeurs dans le commerce international, il représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement, il est parfois difficile à évaluer

Ils sont généralement classés en fonction des événements suivants :

- Risque des guerres : résulte d'un conflit armé interne ou externe, guerre civile, révolution, émeute, mouvement populaire.
- Désaccord ou rupture des relations économiques : désaccord politique flagrant touchant les pays des cocontractants.
- Catastrophes naturelles : événements majeurs entraînant d'un dysfonctionnement de la vie économique d'un pays : Typhon, inondation, tremblement de terre...
- Non transfert des fonds : le non-transfert de devises entre banques.

3.1.2.1 Mesures de couverture

Pour ce type de risque le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir est le recours aux assurances. En effet plusieurs établissements proposent des assurances pour la gestion de ce genre de risque.

Une panoplie des techniques de couverture est toutefois envisagée :

- L'assurance-crédit à l'exportation
- Le forfaiting

- Le factoring

3.1.2.2 Facteurs à prendre en considération dans un risque politique

- la situation politique dans le pays de l'acheteur
- la stabilité du Gouvernement
- les possibilités d'annulation des licences d'importations
- les possibilités de coup d'état, et des troubles civiles
- les possibilités de changement dans la réglementation du change pouvant retarder les paiements à l'étranger
- la situation économique au pays de l'acheteur
- les tendances de l'économie : inflation, récession, etc...
- la situation de la balance des paiements.

3.1.3 Le risque commercial

Il concerne généralement l'exportateur, et ce dernier est souvent causé par le manque de connaissances du marché étranger, l'incapacité à adapter les produits aux exigences de l'acheteur, la longue durée du temps de transit des marchandises ainsi que d'autres facteurs assez difficiles à gérer. Ils existent également sur le marché domestique, par contre, leurs impacts sur les marchés internationaux sont bien plus importants. Le fait est que les changements dans le commerce mondial sont dangereux et presque impossibles à anticiper. De plus, l'acceptabilité des produits est difficile à évaluer à cause des fluctuations des conditions de l'offre et la demande.

3.1.3.1 Mesures de couverture

- Souscrire une assurance-crédit auprès d'une société d'assurance à l'exportation qui a pour mission d'aider l'entreprise à bien sélectionner ses clients dans l'ouverture des relations d'affaires, surveiller l'évolution de la situation financière des clients existant, L'indemniser dans des proportions définies au contrat dans le cas d'insolvabilité présumée ou déclarée par le débiteur.
- Externalisation de la gestion des risques par la technique d'affacturage ou le forfaitage qui sont les deux techniques financières qui permettent de transférer le risque de non-paiement sur un établissement spécialisé, le plus souvent affilié à une banque ou groupe bancaire.
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : cette technique élimine toute possibilité des risques commerciaux du fait de l'engagement irrévocable des banques émettrice et notificatrice.

3.1.3.2 Facteurs à prendre en considération dans un risque commercial

- Nature de l'entreprise de l'acheteur
- Situation financière de l'acheteur

- La réputation de l'acheteur en termes de respect des obligations locales et internationales
- L'actionnariat de l'acheteur (privé ou public)
- Le montant et la perte éventuelle si l'expédition n'est pas acceptée par l'acheteur
- La valeur de l'expédition
- Type de biens (périssables ou non)
- Probabilité pour que l'expédition soit refusée.

3.1.4 Risque de transport

Les marchandises transportées internationalement sont à risque (bris, perte, vol, vandalisme, accident, saisie, contamination, etc.). Et aussi parmi lesquels on peut envisager Les risques liés au transport :

- le risque de non livraison (perte ou vol de la marchandise)
- le risque de détérioration de la marchandise (par exemple un mauvais emballage)
- le risque de livraison en retard par rapport au délai prévu.

3.1.4.1 Mesures de couverture

Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

Les conditions internationales de vente (incoterms), élaborées par la Chambre de commerce internationale (CCI), servent à bien définir les rôles et responsabilités de chacun relativement aux risques de transport. L'accompagnement offert par un transitaire est alors fortement recommandé.

3.1.5 Risque d'insolvabilité

Appelé aussi risque de non-paiement, il est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date initialement convenue.⁴³

Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre, il peut en effet, par exemple, y'avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants

3.1.5.1 Mesures de couverture

Les banques disposent d'un certain nombre de techniques pour se prémunir contre ce risque

⁴³ BERTRAND LARRERA D, risque et financement bancaire des PME, revue banque n°550, juillet-aout 1994, P 56.

La couverture interne :

Il existe trois types de couverture interne :

- **Le choix des instruments et techniques de paiement** : Plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.
- **La clause de réserve de propriété** : Elle prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu. Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait pas honorer son engagement
- **Les mesures comptables** : Son but est l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

La couverture externe :

Il s'agit de moyens et techniques qui sont externe à l'entreprise, on fait appel à ces techniques pour mieux se protégeres contre le risque d'insolvabilité

- **Le recours aux assurances** : Le risque de non-paiement peut être transféré aux compagnies d'assurances.
- **Le recours aux sociétés d'affacturage** : L'entreprise exportatrice peut transférer son risque de crédit à un organisme financier pour le court terme, la technique qui permet ce transfert est l'affacturage.
- **Le recours aux banques** : Les garanties mises en place dans le commerce international sont dans leur majorité, émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent parfois exiger de leurs acheteurs des garanties, afin de s'assurer de la couverture du paiement.
- **La garantie de paiement** : C'est l'engagement pris par la banque de l'importateur à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance. Son montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat. Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.
- **La lettre de crédit « stand-by »** : La lettre de crédit stand-by donne lieu à un règlement à titre d'indemnité, dans l'éventualité de la défaillance du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire.

3.1.6 Risque de fabrication

C'est les risques qui peuvent se produire pendant la période de fabrication, il s'agit en fait du risque d'interruption de marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat pour des raisons techniques ou financières). Il se peut également, que l'acheteur annule unilatéralement la commande.

C'est en effet le risque de hausses des prix internes de pays du fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

3.1.6.1 Mesures de couverture

- En demandant des acomptes importants, des paiements intermédiaires en fonction du processus de production afin de couvrir son prix de revient
- En réduisant le délai de fabrication
- En intégrant la couverture du risque de fabrication au contrat d'assurance-crédit.

3.2 Les garanties bancaires

L'engagement que la banque (le garant) délivre est une garantie personnelle par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur (le donneur d'ordre) un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur (le bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre.

L'objectif des garanties est de couvrir les risques encourus par les contractants. La garantie est indispensable du contrat. En revanche, la caution est accessoire à un contrat

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre un cautionnement et une garantie à travers leurs définitions.

3.2.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie

3.2.1.1 Le cautionnement

Le cautionnement c'est la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

C'est un acte civil défini par l'article 644 du code civil algérien comme suit "Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même".⁴⁴

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Les particularités du cautionnement :

- il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale
- il permet à la banque d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat
- il est juridiquement régi par le code civil.

⁴⁴ Article 644 du code civil algérien, 2007.

3.2.1.2 La garantie

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

Les caractéristiques de la garantie :

- Elle se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.
- Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale
- La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.⁴⁵

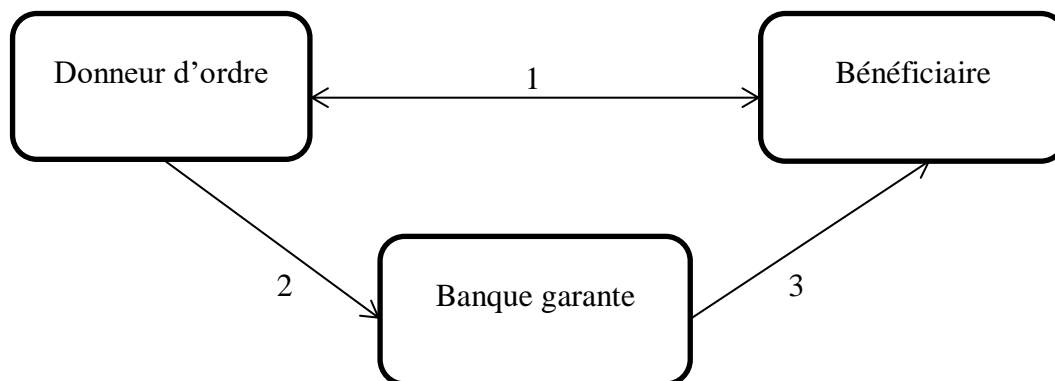
3.2.2 La mise en place des garanties bancaire

A travers les schémas qui suivent, nous allons exposer les procédures de mise en jeu des garanties directes et des garanties indirectes

3.2.2.1 La mise en place d'une garantie directe

L'exportateur donne ordre à sa banque d'émettre directement une garantie en faveur de son client étranger.

Schéma n°07 : Déroulement d'une garantie direct



Source : <https://static.societegenerale.fr> consulté le 21/04/2022

1 – réalisation de l'opération commerciale : le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.

2 – demande d'émission de garantie en faveur de l'acheteur : Le vendeur demande à son banquier d'émettre une garantie en faveur de son acheteur conformément aux termes de l'opération.

⁴⁵ Article de code civil algérien, op-cite.

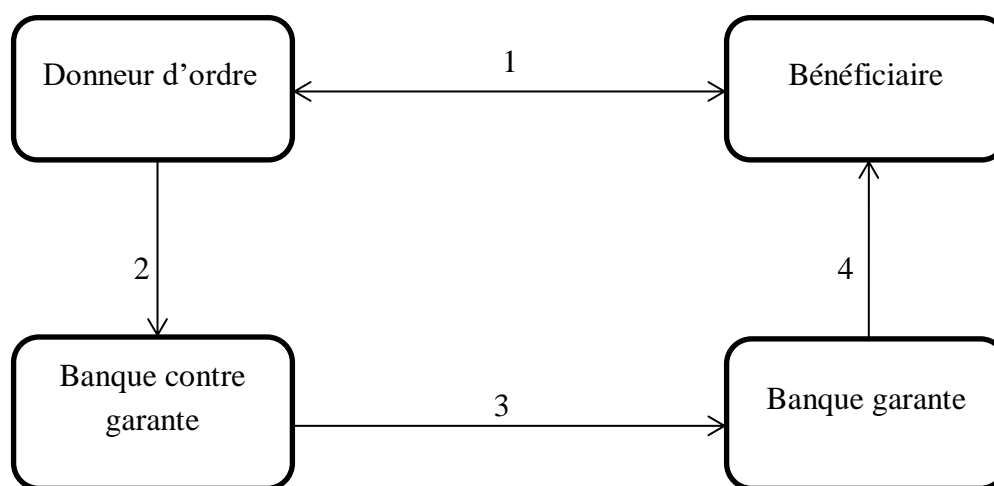
3 – émission de la garantie : la banque émet directement la garantie en faveur du bénéficiaire.

3.2.2.2 La mise en place d'une garantie indirecte

La banque du donneur d'ordre demande à une banque locale (correspondant étranger) d'émettre la garantie pour son compte.

Donc la banque de l'acheteur (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante.⁴⁶

Schème n°08 : Déroulement d'une garantie indirect



Source : <https://static.societegenerale.fr> consulté le 22/04/2022

1 – réalisation de l'opération commerciale : le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur.

2 – demande d'émission de garantie en faveur de l'acheteur : Le vendeur demande à son banquier d'émettre une garantie en faveur de son acheteur conformément aux termes de l'opération.

3 – émission de la contre-garantie : la banque du vendeur (banque contre-garante) demande à sa banque correspondante (banque garante) dans le pays de l'acheteur d'émettre une garantie pour son compte, ses instructions constituent la contre-garantie.

4. Emission de la garantie primaire : La banque correspondante émet la garantie en faveur du bénéficiaire.

3.2.3 Les principales sortes de garanties bancaires :

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

⁴⁶ ZOURDANI SAFIA, « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA, mémoire de magistère, 2012, p137.

nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

3.2.3.1 Garantie de soumission (BID BOND)

La garantie de soumission est mise en place par la banque du vendeur (contre garantie), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle permet à l'émetteur de l'appel d'offre (l'acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre et 5 % de la valeur estimé du contrat.⁴⁷

3.2.3.2 La garantie de bonne exécution (PERFORMANCE BOND)

Appelée aussi «garantie de bonne fin», c'est l'engagement pris par la banque contre garantie, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestation réalisée.

Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantie à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat.⁴⁸

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

3.2.3.3 La garantie de restitution d'avance

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

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

3.2.3.4 La garantie de retenu de garantie (rétention money bond) ou garantie de maintenance (Maintenance Bond)

Elle permet de garantir toutes les obligations contractuelles de l'exportateur pendant la période de garantie de matériel ou de la construction. Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger dans le cas où le matériel fournit ou la construction effectuée ne serait pas

⁴⁷ AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.66.

⁴⁸ DUPHIL (F) et PAVEAU (J) : Pratique du commerce international », 21eme édition, FOUCHER, Vanves, 1998. p.476.

conformes aux cahiers des charges ou si les finitions sont imparfaites. La mise en jeu résulte aussi de la non-exécution des obligations de maintenance de l'exportateur.⁴⁹

Son montant représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive (généralement 6 à 12 mois), c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

3.2.3.5 La garantie de non-paiement (Labour And Matériel Payment Bond)

L'exportateur peut se trouver dans l'incapacité de payer ses fournisseurs, ses ouvriers ou ses sous-traitants. Ceux-ci disposent d'un droit de recours contre le maître d'ouvrage du chantier, même si ce dernier a réglé l'exportateur. Pour éviter cette éventualité l'acheteur étranger réclame cette garantie.

Ainsi, la banque peut exiger de son client le versement d'un pourcentage du montant total de crédit qui est appelé le (déposit).

Pour se couvrir contre le risque de non-paiement, la banque exige du client d'apporter des garanties.

⁴⁹ LEGRAND.G et MARTIN.H, op-cite, 2010, p180.

Conclusion

Dans ce second chapitre nous avons présenté plusieurs techniques de financement et différents instruments de paiement du commerce international que l'exportateur et l'importateur doivent connaître et maîtriser afin de choisir la meilleure technique à utiliser dans les différentes opérations d'import/export

Le choix de la meilleure technique à utiliser dépend de plusieurs facteurs dont les plus importants sont : les coûts, la sécurité, la rapidité et la minimisation des risques

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions internationales sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur

Nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées, Et pour réduire ces risques et pour que l'importateur et l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans de bonnes conditions les banques ont mis à leurs disposition des garanties qui permettent de les sécuriser.

***Chapitre 03:** Financement d'une
opération d'importation par CREDOC et
REMDOC au sein Du CPA*

Plan :

- 1. Historique et évolution du CPA*
- 2. Les fonctions principales du CPA et ses services*
- 3. Etude d'un cas d'importation par CREDOC et REMDOC*

Chapitre 03 : Financement d'une opération d'importation par CREDOC et REMDOC au sein du CPA

Ce chapitre nous éclairera sur le déroulement des opérations du commerce extérieur ainsi que le traitement des dossiers de financement. Nous avons jugé utile de le commencer par la première section qui consiste à la présentation de l'historique et l'évolution du CPA-banque ainsi le lieu de notre stage, l'agence 194 de Tizi-Ouzou, Ensuite dans la seconde section nous avons illustré les fonctions principales du CPA et ses différents services, Et pour finir, afin de mettre en pratique l'ensemble de nos données théoriques sur la procédure d'importation et ses mécanismes de fonctionnement, nous allons compléter la partie théorique par les études de cas pratiques. En effet, dans ce chapitre nous allons traiter deux cas de financement d'une importation :

- dans le premier cas, nous traiterons l'importation de machines déroulée par crédit documentaire.
- dans le deuxième cas, nous traiterons l'achat d'un écran tactile dont la technique utilisée est la remise documentaire

Section 01 : Historique et évolution du CPA

1.1 Historique du CPA :

Quelques années après la création de la BNA, le système bancaire algérien a été renforcé par la mise en place d'un autre intermédiaire financier bancaire, qui est le CPA, qui fut créé le 29 décembre 1966. C'est une banque commerciale d'état, son siège social est situé au 02 Boulevard Amirouche à Alger.

Bien qu'il puisse, au même titre que les autres banques, recevoir des dépôts de fonds et exécuter des opérations financières avec toute personne physique ou morale.

Le CPA est spécialisé dès sa création, dans le financement des secteurs de l'artisanat, de l'hôtellerie de l'habitat et de l'industrie.

Le CPA à l'instar de ces confrères évoluait dans un cadre de planification centralisée et impérative, qui faisait qu'il existait un système d'allocation centrale des ressources. Les modalités d'octroi et de gestion des crédits obéissaient à des procédures administratives si non à des considérations politiques en dehors de toute logique commerciale et de tout critère de rentabilité financière ou d'efficacité économique.

Le passage des banques Algériennes à l'autonomie a fait qu'elles se trouvaient doublement sollicitées par un mouvement de mue d'une ampleur et d'une profondeur déjà appréciable.

Le crédit Populaire d'Algérie a ainsi engagé un programme de réorganisation profond de ses structures et de ses méthodes.

La mise en place d'un réseau de distributeurs automatiques de billets dans les grands centres urbains et la carte CPA VISA pour les paiements en devises, sont les premiers éléments d'une gamme de larges produits.

Le CPA a renforcé ses missions internationales. Les nouvelles dispositions relatives au commerce extérieur confortent le rôle de la banque dans l'assistance des entreprises. En multipliant ses prises de participation à l'étranger dans des banques ou des sociétés de trading et d'investissement.

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du ministère des finances. Le capital social de la banque initialement fixé à 15 millions DA a évolué comme suit :

Tableau n°05 : Evolution de capital sociale de CPA

Année	Capital
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Million DA
1994	9,31 Million DA
1996	13,6 Million DA
2000	21,6 Million DA
2003	23,5 Million DA
2006	29,3 Million DA
2010	48,3 Million DA

Source : <https://www.cpa-bank.dz> consulté le 28/04/2022

1.2 Evolution de CPA :

Le crédit populaire algérien a la qualité de banque de dépôts et habilité à apporter ses concours financiers aux professions libérales

En 1985, le CPA donne naissance à la BDL, par la session de 40 agences, le transfert de 550 employés de cadre et de 8900 comptes clientèle. En 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique par action, dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.

En 1990, l'échelon intermédiaire entre la direction et les agences a été supprimé. Des unités conçues comme reproduction de la direction générale ont été remplacés par des succursales.

En 1992, les structures centrales ont été réorganisées par la création de la direction adjointe(DGA), et regroupe plusieurs directions centrales.

En 1995, le CPA a adopté de nouveaux organismes d'exploitation visant à adopter l'architecture commerciale de la banque à une économie de marché.

Après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévue par les dispositions de la loi sur la monnaie et du crédit (Loi 90- 10 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son agrément du conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque à être agréée.

Nous nous contenterons donc de présenter notre agence d'accueil, sise à L'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou, afin de mettre en exergue sa structure et de montrer un modèle d'organisation d'agence bancaire.

1.3 Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou:

La banque en général a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin. Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA De Tizi-Ouzou n°194 créée en 1993. C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte un effectif de 25 employés :

- Directeur
- Deux sous directeurs : un sous-directeur administratif et un sous-directeur d'exploitation
- Un chef de service (caisse/portefeuille)
- un chef de service (crédit)
- 5 employés de service crédit chargé de l'étude et analyse et de l'engagement
- 10 employés de service caisse et portefeuille.
- 4 employés de service contrôle
- Une secrétaire

Section 02: Les fonctions principales du CPA et ses services

2.1 Les fonctions de CPA

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à la création de produit très complexe dont la sophistication et la prolifération sont aujourd'hui en partie remise en cause.

Le CPA est défini par ses statuts comme banque universelle, il a pour fonction le financement de l'économie et de collecte des ressources, et de ce fait a une plus grand efficacité dans ses modes d'intervention.

Ainsi et pour pouvoir remplir convenablement ses fonctions, et pour répondre aux nouveaux besoins de marché, la banque doit œuvrer à un redéploiement de ses moyens humains et matériels et à l'amélioration de ses capacités, pour ce faire elle doit :

- Satisfaire les clients par l'aptitude à offrir des produits et des services répondant à leurs besoins.
- Assurer un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités qui la concernent.

- Renforcer la disposition de contrôle.
- Améliorer et rendre plus efficace la gestion en vue d’assurer les mutations nécessaires.
- Développer le commerce par l’introduction de nouvelles techniques managériales et de marketing.
- Gérer de façon plus performante les ressources humaines.
- Améliorer et développer les systèmes d’information et les moyens informatiques.
- Gérer avec dynamisme la trésorerie de la banque (DA et Devise), les prises de participation au niveau national et à l’étranger.
- Maîtriser les emprunts et gérer activement la dette extérieure.
- Mettre en place et renforcer la prévision et le contrôle

2.2 La répartition des responsabilités du CPA de Tizi-Ouzou

Le CPA se répartit comme suit :

Le directeur de l’agence

Il représente le responsable principal de la structure de l’agence bancaire ; il a plusieurs taches comme : faire connaître le CPA sur la base locale pour les clients, optimiser les ressources de l’agence, augmenter la rentabilité de l’agence, motiver le personnel, veiller au bon équilibre de la trésorerie de l’agence, respecter les règles de gestion, défendre les intérêts de l’institution, réaliser les objectifs assignés à l’agence, accroître la part de marché de la banque.

Le fondé du pouvoir

Normalement le rôle est joué par le directeur adjoint, mais cela se fait dans les agences de première et deuxième catégorie et ses fonctions sont :

- L’organisation et la bonne utilisation des moyens humains et matériels de l’agence.
- La sécurité des infrastructures (des hommes et des taches).
- Le contrôle à priori et à posteriori des opérations clientèles et internes.

Le secrétariat de direction

On peut la qualifier de deuxième chambre après le directeur de l’agence, ses fonctions sont :

- L’enregistrement et le placement du courrier.
- Organisation des rendez-vous professionnel comme : visites, rencontres, réunions. On considère ce service très important si on prend en considération les renseignements et informations secrets qu’il détient.

2.3. Les services du CPA

Le service des opérations de commerce extérieur

Ses fonctions :

- Etude et gestion des contrats et marchés domicilié auprès de l'agence.
- Déclaration à la Banque d'Algérie (B/A) des domiciliations
- Achat et vente d'instrument du paiement libellée en devise.
- Ouverture et suivi des comptes devises.
- Gestion des Crédit documentaires.
- Gestion des remises documentaires.
- Gestion des transferts libre

Le service contrôle et administratif

Il est assuré par le contrôleur de l'agence et ses fonctions sont entant que service contrôle :

- Revoir le contrôle de l'agence.
- Réviser et relire tous les chèques qui ont été fait le jour même.
- L'exactitude que chaque opération qui est faite est enregistrée entant que service administratif
- Exécuter les tâches administratives.
- Suivre le fonctionnement des moyens humains et matériels de l'agence.
- Suivre la sécurisation des biens et les personnes de l'agence.

Le service caisse

Il a une relation directe avec le client et il se trouve dans des guichets spéciaux et se prénomme front office et back office :

- **Le front office (F O) :**

On y trouve la caisse, l'accueil des ordres du client et la section espèce.

- **Le back office (B O) :**

On y trouve le chef de service caisse qu'on peut dire qu'il commande le service caisse et qui surveille tous les faits et gestion qui se font au sein de ce service, comme on y trouve aussi les fonctions administratives et la section espèce (virement, encaissement et recouvrement) et c'est ce qu'on appelle le service portefeuille puisqu'il travaille avec les commerçants et les

industrielles pendant la vente et l'achat avec le chèque seulement, ce service est chargé de traiter l'ensemble des opérations intéressant les effets de commerce (chèque, lettre de change et billet à ordre) remis par la clientèle en fin d'escompte ou d'encaissement, comme on trouve aussi ce qu'on appelle la compensation.

Le service crédit

Pour assurer ses fonctions, le service crédit est soumis à une organisation interne pour la répartition des tâches et à une prise des relations fonctionnelles et hiérarchiques avec les autres structures de la banque :

L'organisation interne de CPA :

Elle vise à partager entre les trois principales cellules qui le composent à savoir :

- **La cellule étude et analyse**

Composée des chargés d'étude qui s'occupent de la réception, étude et montage des dossiers de crédit présenté par la clientèle jusqu'à l'autorisation du crédit.

- **La cellule suivie d'engagement**

Elle est chargée du suivi et de la gestion des dossiers du crédit et de recouvrement des créances.

- **La cellule juridique**

Elle est l'interlocutrice des différents services d'exploitation et d'administration, elle est chargée de tous les problèmes d'ordre juridique et du suivi des règlements des opérations faisant l'objet de contentieux et de recouvrement des créances litigieuses et contentieuses.

Section 03 : Etude d'un cas d'importation par CREDOC et REMDOC

La mondialisation désigne le processus par lequel les relations entre les nations sont devenues interdépendantes et ont dépassé les limites physiques et géographiques qui pouvaient exister auparavant. Elle représente l'ouverture des frontières et l'avènement du commerce international, de la délocalisation et de la libre-circulation. Et afin de faciliter les échanges commerciaux, les établissements financiers ont mis en place les techniques de paiement et de financement de ces échanges. Et pour cela, nous allons nous focaliser sur le déroulement d'une opération d'importation réalisée par crédit documentaire et remise documentaire.

Nous tenons à signaler que nous avons modifié les noms et les adresses des importateurs afin de respecter la confidentialité professionnelle entre la banque et ses clients.

3.1 Prise contact avec la CPA

La prise de contact est une étape décisive dans le processus des opérations bancaire. La priorité du banquier est avant tout de donner une bonne impression et d'essayer par tous les moyens possibles de satisfaire sa clientèle, car sa devise est :

«La personne satisfaite le dira à une personne, la personne insatisfaite le dira à dix personnes».

Pour cela, il est indispensable que le banquier soit à l'écoute et à l'entière disposition de sa clientèle (dans le cadre du possible) afin de cerner les véritables besoins du client et être capable de proposer des solutions efficaces pour les combler.

Le banquier donc va essayer tout d'abord de déterminer les besoins exacts du client. Pour cela, il doit poser les bonnes questions pour acquérir plus d'informations, la nature, la durée, le montant et le type de financement.

Le banquier doit savoir tous les renseignements nécessaires que ce soit sur la situation personnelle ou professionnelle, consulter le fichier des clients au niveau de la centrale des risques des particuliers pour savoir si le client à des antécédents.

3.2 Phase d'ouverture

3.2.1 Pré-domiciliation

Toutes les opérations courantes avec l'étranger, sont assujetties à une inscription à la pré domiciliation. Les clients reconnus comme opérateurs économiques, au sens de la législation en vigueur, peuvent s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un code d'accès au site afin de faire une préinscription.

Une fois la préinscription est validée, l'importateur doit remettre les documents nécessaire à la CPA afin d'effectuer la phase d'ouverture dossier du crédit documentaire / remise documentaire, donc le client doit présenter les documents suivants :

- La pré domiciliation bancaire
- Demande de domiciliation d'importation (Annexe n°01)
- La facture pro-forma de l'exportateur ou bien le contrat
- Autorisation ou agrément délivré par la tutelle attestant l'autorisation d'importer pour certains produits
- Engagement écrit de ne pas revendre en état la marchandise importée et attestant que les quantités importées sont en adéquation avec la capacité de production, dans le cas pour besoin d'exploitation
- Engagement d'importation

Ces documents sont obligatoires soit dans le cas de REMDOC ou bien CREDOC. En plus d'une demande d'ouverture crédit documentaire (contient 17 closes) dans le cas CREDOC (Annexe n°02)

Et d'autre par le banquier est chargé d'examiner :

- Si la surface financière du client est bonne
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.
- vérifié si l'importateur n'est pas frappé d'interdiction à la domiciliation.

3.2.2 La domiciliation bancaire

Après la remise des différents documents au banquier, ce dernier procède à leur vérification et effectue une domiciliation bancaire, on peut définir la domiciliation comme suit : « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale ». ⁵⁰

Le banquier doit agir avec un maximum de précautions surtout sur :

- Les dispositifs de la réglementation N°07.01 du 03/02/2007 relatifs aux règles applicable aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises.
- Les INCOTERMS : sont des termes contractuels normalisés permettant de désigner les conditions de vente qui permettent l'interprétation des termes commerciaux.

Ces termes commerciaux définissent notamment :

Les obligations des deux parties (vendeur /acheteur) dans le cadre d'un contrat d'achat ou vente international, la partie qui établira les formalités documentaires, la responsabilité respective, le partage des couts et la division des risques.

- Les documents utilisés dans le commerce extérieur.

Remarque

Les incoterms CIF et CIP ne sont pas utilisés en Algérie car la législation nationale impose la souscription de l'assurance auprès d'une compagnie algérienne.

L'incoterm FAS n'est pas utilisé en Algérie parce que les connaissements à présenter doivent être « Clean On Board » alors que ce dernier ne garantit pas le chargement de la marchandise

⁵⁰ Article 30 du règlement 07/01 du 03/02/2007

Après domiciliation du dossier, on procède à l'enregistrement des opérations sur le répertoire réglementaire, en lui attribuant un numéro de domiciliation, et ceux en apposant un cachet sur le support la facture pro forma. Le dossier de domiciliation fait l'objet de transmission électronique à la direction générale des opérations internationale (DGOI) qui chargera de la notification d'ouverture en faveur du bénéficiaire par un SWIFT.

Ce numéro de domiciliation est codifié par la banque d'Algérie; il est conçu comme suit : (21 caractères)

A : code wilaya (en deux chiffres)

B : code agrément de la banque (en deux chiffres)

C : code agrément du guichet (en deux chiffres)

D : l'année en cours (en quatre chiffres)

E : les trimestres de l'année (1, 2,3 ou 4)

F : la nature de l'opération 10 pour la marchandise (pour la prestation 30)

G : numéro de répertoire indiquant l'ordre chronologique des dossiers de domiciliations ouverts pendant le trimestre en question (en cinq chiffres)

H : code de la monnaie (exemple : EUR pour l'euro et USD pour le dollar américain) selon le code ISO.

3.2.3 Ouverture d'une fiche de contrôle

Le délai de réalisation est de 03 mois, donc l'importation est à délai normal, l'agence procède ainsi à l'ouverture d'une fiche contrôle de type (FDI). (Annexe n°03)

Le but étant le suivi de la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. Le préposé aux opérations de commerce extérieur remplit la fiche (FDI) soigneusement à l'aide des documents suivants :

- Facture pro-forma ou bien le contrat ;
- Formule de règlement 04.

Après la réception du dossier complet de l'opération, le banquier doit accomplir sa fiche de contrôle par la facture définitive, le document douanier D10⁵¹ et le virement Swift.

⁵¹ D10 : ce qui atteste de l'arrivée de la marchandise, sa valeur ainsi que des tarifs douaniers appliqués à l'importation, s'échange depuis, entre les banques et les douanes via ce système d'informations qui a mis fin aux documents scannés et transmis par courrier

3.2.4 Perception des commissions de domiciliation

Le préposé aux opérations de commerce extérieur doit aussi percevoir de l'entreprise le donneur d'ordre la commission d'ouverture de dossier de domiciliation fixée et la comptabilisation se fait à base de bordereau généré automatiquement par le système.

A- Calcul des commissions de domiciliation

- Montant de commission de domiciliation fixe est de 3 000.00 DA hors taxe
- Montant TVA (19%) : $3\,000,00 \times 19\% = 570,00$ DA
- Montant TTC (toute taxe comprise) = $2.200,00 + 374,00 = 2.574,00$

B- La comptabilisation

Débit : compte client pour 3 570.00

Crédit

Chapitre de commission du commerce extérieur (701910251) pour 3 000,00 DZD

Chapitre TVA collectée(341147251) pour le montant de 570.00

3.2.5 Les opérations exclues de la domiciliation

Elles sont listées par l'article 33 du règlement N° 07/01, elles comprennent :

- Les opérations commerciales (importations / exportations) d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en FOB
- Les importations ou exportations d'échantillons et/ou des dons
- Les importations / exportations d'échantillons de dons de marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif
- Les importations dites « sans paiement » réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques algériennes à l'étranger lors de leur retour en Algérie
- Des opérations dites « sans paiement » réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel

3.3 Phase d'ouverture et la réalisation d'une importation

Cette phase couvre la période allant de l'ouverture du dossier jusqu'à son apurement. Dès la domiciliation, le chargé du commerce extérieur doit établir un suivi durant cette période et intervient lors d'un besoin auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents ; et que le banquier doit être à la disposition de son client pour réunir tous les documents financiers, douaniers nécessaires à l'apurement de son dossier.

3.3.1 Cas de crédit documentaire

Nous allons traiter un cas pratique d'une importation dont la technique de paiement utilisée est le crédit documentaire, ce dernière est un engagement par signature qui offre le maximum de sécurité pour les deux parties et crée un climat de confiance quant au dénouement de la transaction commerciale.

En effet, l'exportateur a la certitude d'être payé et l'importateur a la certitude que l'exportateur ne sera payé que s'il fournit des documents prouvant le respect de ses engagements et lui permettant de dédouaner sa marchandise.

Le 28/12/2020 Une société spécialisée dans la marbrerie industrielle a signé un contrat d'acquisition de machine de polissage, machine à coup et générateur de courant, pour un montant de 123097,00 USD

Les acteurs du CREDOC :

- Le donneur d'ordre : l'importateur algérien X
- Le bénéficiaire : l'exportateur étranger
- La banque émettrice : Banque procédant à l'ouverture du CREDOC, sur les instructions du donneur d'ordre X : c'est le CPA agence de Tizi-Ouzou 194
- La banque notificatrice : Banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur : Bank of chine, jinjiang sub-branch,quanzhou fujian,CHINE
- La banque désignée : Banque dans laquelle est réalisé le CREDOC.
- Lieu de destination : port d'Alger
- Facture n° WYJX20200725001
- Incoterms utilisé : CFR (fret payable d'avance)
- le taux de change est : 132,4778
- mode de règlement : CREDOC irrévocable et confirmé : Il s'agit de la forme la plus sûre et la plus courante dans le commerce international actuellement, du fait qu'elle comporte un double engagement

3.3.1.1 L'ouverture du crédit documentaire :

L'ouverture du crédit documentaire consiste pour le client à :

- Remplir une demande d'ouverture en 04 exemplaires (Modèle EM9),
- Remettre 04 factures pro forma (Copies).

Pour l'agent chargé des ouvertures et après vérifications des documents remis par le client, il procède comme suit :

- Retranscrire les instructions du client sur une demande d'ouverture Credoc (Modèle EM7, liasse de cinq feuilles)

- Etablir les formules statistiques de règlement

- Verser les documents constituant le dossier d'ouverture dans une chemise Credoc après l'avoir bien renseignée.

L'émission du Credoc se passera au niveau de la banque en 02 phases :

Phase 1 : L'agent saisira le dossier Credoc sur le système d'information de la banque cette opération permettra l'enregistrement du dossier et à lui attribuer une référence, comptabiliser et prélever tous les frais et commissions sur le compte client et aussi inscrire l'engagement de la banque sur le compte hors bilan jusqu'à la tombée de cet engagement, c'est-à-dire la réalisation de l'opération. Aussi, toutes les instructions suivant la plateforme SWIFT, qui est uniformisée à l'échelle internationale, seront saisies. Par ailleurs l'agent va scanner et transférer par ligne sécurisée les documents relatifs à ce dossier, à savoir :

- Demande d'ouverture du client. (EM9)

- Factures pro forma. (Annexe n°04)

- Demande d'ouverture agence (EM7) dûment signée conjointement par les personnes habilitées (Chef de service et directeur).

- Une lettre d'engagement d'importation du client.

- Engagement du client de non revente en l'état. (Annexe n°05)

- Formule statistique de règlement (F4). (Annexe n°06)

Phase 2 : Ces deux, dossiers, logiques (Sur le système d'information), et physique (Documents scannés), vont remonter, le jour suivant jusqu'à la direction du commerce extérieur, département Credoc, qui va procéder à une deuxième vérification et au choix final du correspondant (Banque notificatrice et/ou confirmatrice).

3.3.1.2 L'émission du crédit documentaire :

L'émission du crédit documentaire va se faire par le biais du système SWIFT (Annexe n°07) qui est un réseau de transmission interbancaire fiable et rapide. L'émission consiste en la transmission au correspondant d'un certain nombre d'instructions et de données :

- Identité du donneur d'ordre : X

- Etendue de l'engagement bancaire : Crédit irrévocable et éventuellement demande de le confirmer par le correspondant,

- Nom et adresse du bénéficiaire : JINJIANG WEIYE MACHINERY CO.LTD base d'équipement anha, développement économique zone, ville d'anhai njiang , fujian, Chine

- Montant du crédit ainsi que la monnaie de paiement : 123097,00 USD
- Mode de règlement : 100% irrévocable et confirmé L/C à vue
- Désignation de la marchandise : machine de polissage, machine à coup et générateur de courant 300KW
- Destiné au : fonctionnement
- Quantité : trois 03
- Incoterms convenue pour la transaction : CFR
- Transbordement : non autorisé
- Validité du crédit documentaire : jusqu'au 27/03/2021

A défaut d'indication de la forme du crédit, le crédit documentaire est considéré irrévocable, conformément à la brochure 700 des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire.

3.3.1.3 La réalisation du crédit documentaire :

La réalisation d'un crédit documentaire s'effectue selon les clauses qui y sont stipulées, contre remise des documents exigés à son ouverture. Avant que le règlement ne soit effectué, la banque est tenue d'examiner avec soin les documents pour vérifier leurs conformités avec les termes et les conditions du crédit. Si la banque émettrice considère que les documents ne sont pas assez conformes, elle dispose d'un délai de cinq (05) jours ouvrés pour signaler ses réserves à son correspondant qui lui permettra d'effectuer le règlement. Les documents sont reçus par le service en un seul courrier correspondant à une expédition unique. Le courrier concerne la réalisation du crédit documentaire après vérification de la présence de tous les documents conformes aux termes d'ouverture.

- 06 factures commerciales datées et signées reprenant les mêmes mentions que la facture Pro-forma ainsi que les références du crédit documentaire. (Annexe n°08)
- 02 exemplaires de liste colisage et note de poids.
- 01 certificat d'origine. (Annexe n° 09)
- Document douanier. (Annexe n°10)
- Un jeu complet de connaissance « MSC » établis à l'ordre du CPA et reprenant les références du crédit documentaire.
- Certificat de conformité. (Annexe n°11)
- 01 pli cartable comprenant : 01 connaissance original, 01 facture commerciale originale, et copies de tous les autres documents.

Après la vérification par le CPA, cette dernière remet au client les documents pour qu'il puisse effectuer les formalités de dédouanement et prendre possession de sa marchandise. Cette étape consiste à reporter le numéro de domiciliation c'est à dire 150204202041000019USD sur la facture définitive et à endosser le connaissement qui a été établi à l'ordre du CPA, comme exigé à l'ouverture du crédit, en faveur du client.

Parallèlement, le CPA procédera au remboursement des 90% soit 110787,3USD du montant global en faveur de la banque confirmatrice. Pour les 10% de retenue de garantie de bonne exécution, le client ne la lèvera qu'après installation et mise en marche des équipements par une équipe de techniciens chargés par le fournisseur. Le règlement de cette dernière tranche ne s'effectuera qu'à la demande du client par un écrit signé de sa part attestant de la réception définitive des équipements. Après le règlement de cette tranche, le dossier du crédit documentaire sera classé dans les archives, mais il restera pour le service du commerce extérieur, le suivi du dossier de domiciliation jusqu'à son apurement, c'est à dire recueillir tous les documents nécessaires à l'apurement :

- Formules statistiques (Formules 04), qui prouvent le transfert réel de devises
- L'exemplaire banque de la déclaration douanière D10 qui doit parvenir à l'agence par les services des douanes qui prouve que ladite marchandise a réellement fait son entrée sur le territoire algérien. Après avoir réuni ces documents, l'agent procédera à l'établissement d'un bilan de l'opération, qui, dans ce cas, est déclaré apuré.

3.3.1.4 Procédure de comptabilisation :

Les commissions d'engagement représentent 0,65% de la somme de la facture du client, $16307619,75 \times 0,65\% = 105999,5284$ DA. Donc la commission d'engagement est de 105999,5284 DA.

Les commissions du règlement représentent 0,25% de la somme de la facture du client $16307619,75 \times 0,25\% = 40769,0494$ DA. Donc la commission du règlement est de 40769,0494 DA

Tableau n°06 : Comptabilisation des commissions

Désignation	Montant (DA)
Commission d'ouverture(Fixe)	3000
Les commissions d'engagement	105999,5284
Les commissions du règlement	40769,0494
Frais SWIFT (Fixe)	3000
Total Hors Taxe	152768,5778
Taxes sur la valeur ajoutée(TVA) 19%	29026,0298
Total des commissions (TTC)	181794,6076

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

En fin, La banque débite le compte client de la somme 16307619,75 DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de 181794,6076 DA. La valeur totale débitée est de : 16489414,3576 DA Chaque commande a un délai d'expiration bien déterminé, la validité d'un crédit documentaire est fonction de ce délai. Très fréquemment, la validité du CREDOC est échue et la marchandise n'est pas encore expédiée par le fournisseur. Ce qui implique une nouvelle ouverture du CREDOC auprès de la banque, avec des commissions supplémentaires et un retard supplémentaire dans l'expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification du nouveau crédit par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise.

3.3.2 Cas de réalisation de la remise documentaire :

La remise documentaire est basée essentiellement sur la confiance qui existe entre l'importateur et le fournisseur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financier des banques. Les banques ne jouent que le rôle de mandataire intermédiaire entre les deux parties.

3.3.2.1 Présentation du contrat commercial :

Notre cas est une entreprise algérienne SARL X, elle est spécialisée dans le froid, climatisation, ventilation et chauffage, Elle a signé un contrat d'achat d'un écran tactile 15", Cet achat est effectué auprès d'un fournisseur, à savoir « SA Jouanel Industrie ». Le contrat a été signé entre les deux parties le 15/06/2021 Il stipule que :

- Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 3327,35 EUR
- Le nom et l'adresse de la banque émettrice : CPA agence 194 de Tizi-Ouzou
- Le nom et l'adresse de la banque notificatrice : banque populaire val de France
- Désignation de la marchandise : écran tactile 15" b&r reconditionné pour table PLASMA JOUANEL, et carte compact flash 1GO
- Destiné à la : usine fabrication de gaine de ventilation (Remplacement écran tactile plasma JOUANEL, cassé)
- Pays d'origine : France
- lieu d'expédition : aéroport de France
- lieu d'arrivé : aéroport Alger-Algérie
- Modalité de paiement : Encaissement contre documents
- Incoterms utilisé : CPT

3.3.2.2 Ouverture du dossier de domiciliation :

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il doit fournir au banquier les documents suivants :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation. (Annexe n°12)
- Une facture pro-forma.
- Un engagement d'importation signé par l'importateur. (Annexe n°13)
- La carte NIF (Numéro d'identification fiscal).

Au niveau de la banque, l'agent procède à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

3.3.2.3 Attribution d'un 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°07 : Le cachet du CPA pour l'opération de l'importation par REMDOC

N° du guichet De Domiciliation	Année / Trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de La devise
150204	2021/3	10	00005	EUR

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

3.3.2.4 Ouverture d'une fiche de contrôle :

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle conservée au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. (Annexe n°14)

3.3.2.5 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

Les étapes d'une remise documentaire :

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

3.3.2.6 La constitution du dossier d'une remise documentaire :

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

Pour le client :

- Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importé corresponde à son domaine d'activité.

- Un engagement de non revente (Annexe n°15)

Pour le banquier :

- De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise
- Etablir une chemise « remise documentaire » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

. Les documents exigés par le client :

Afin que l'importateur (SARL X) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il exige de son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet de connaissance
- Facture commerciale.
- Note de poids.
- Liste de colisage. (Annexe n°16)
- Certificat d'origine. (Annexe n°17)

3.3.2.7 Réalisation d'une remise documentaire :

L'exportateur expédie la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il envoie les documents exigés par un courrier DHL au CPA. A l'arrivée des documents, le banquier procède de la manière suivante :

- Etablissement d'un accusé de réception,
- Vérification de la conformité des documents,
- Domiciliation de la facture définitive,
- Transmission des documents à l'importateur.

Après possession des documents, l'importateur (SARL X) dédouane la marchandise. A l'échéance, l'importateur donne un ordre de virement à sa banque. Le banquier procède donc au règlement et à la comptabilisation de la commission de transfert.

- Le courrier (DHL) est utilisé au lieu du canal bancaire pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

Tableau n°08 : La comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant (DA)
Commission de règlement	2499,451
Frais de SWIFT	3000
Total Hors Taxes	5499,451
Taxes sur la valeur ajoutée (TVA) 19%	1044,8957
Total commission (TTC)	6544,3467

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

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 3327,35 EUR contre une valeur en dinars de 528034,81 DA.

Le taux de change : 158,6953

La banque débite le compte client de la somme 528034,81 DA en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus, d'une valeur de 6544,3467 DA. La valeur totale à débiter est de : 534579,1567. DA.

3.3.2.8 L'apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de :

- La facture définitive.
- Le document douanier (D10) (Annexe n°18)
- La « formule 4 » (Annexe n°19)
- Swift

Le banquier, après vérification de la conformité de ces documents, apure le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque d'Algérie.

Si, à l'échéance, le client ne paye pas le fournisseur, la banque présentatrice doit envoyer un avis de souffrance à l'exportateur où il sera mentionné les motifs de non-paiement.

Conclusion

Durant l'étude de cas effectué auprès de la banque CPA portant sur le déroulement des opérations commerciales internationales, il nous a été très bénéfique et il nous a permis de toucher à l'aspect pratique et de compléter ainsi les notions théoriques acquises durant notre projet d'étude et durant notre formation.

Le service étranger, que le CPA met à la disposition de la clientèle, a pour principal objet, d'une part, faciliter les opérations internationales que ce soit dans leurs financement ou bien par les techniques de paiement fournie, et le contrôle des flux financiers et physiques. D'autre part assurer la sécurité et la bonne fin de l'opération. En contrepartie, cela améliore la rentabilité de la banque avec la perception des commissions.

Notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous a permis de distinguer entre ces deux technique de financement, le crédit documentaire à révéler des forces en matière des procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi, que la lourdeur administrative qui en découle.

Par ailleurs, La remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire, elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Conclusion générale

Conclusion générale

Le but assigné à cette étude est d'analyser le rôle des banques algériennes dans le financement des contrats internationaux comme étant le maillon le plus important de la chaîne logistique des échanges commerciaux internationaux

D'abord nous avons présenté l'historique du commerce extérieur en Algérie à travers ses différentes étapes d'évolution, ensuite, nous avons vu les réformes engagées par l'Etat Algérien, Plusieurs mesures ont été prises par l'Etat pour assurer les transactions commerciales et l'amélioration de la situation du secteur.

Dans le deuxième temps, nous avons mis en lumière notre étude, nous avons vu les techniques de financement des transactions commerciales internationales et les instruments de paiement utilisés, ainsi que les différents risques liés à ces opérations de financement tout en mettant l'accent sur le rôle joué par la banque dans les opérations de financement du commerce extérieur

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts.

Il conduit à une intégration économique plus forte des différents pays et favorisé par la mondialisation de l'économie. Dans un sens plus large, le commerce international ne dépend pas seulement des échanges de marchandises entre un pays et le reste du monde, mais il inclut aussi les échanges de services.

Par la présente étude, nous avons constaté que le commerce algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers, ce qui fait que les banques algériennes jouent les intermédiaires entre les opérateurs commerciaux afin de financer et garantir les opérateurs économiques dans le souci de l'accompagner dans leur activités, de satisfaire à leurs demandes de financement et minimiser les risques lors des transactions

A cet effet, nous avons jugé utile de prendre, comme exemple, la banque de crédit populaire d'Algérie. Ou on a pu faire l'étude de notre cas pratique dans lequel nous avons mis la lumière sur la méthode de l'étude de deux dossiers d'importation traités selon les techniques de paiement engagées par l'Etat. À cet effet, il est important pour la banque d'utiliser les moyens de gestion adéquats, de privilégier une analyse du dossier basée sur des données fiables, et agir sur la réglementation du pays.

Sur la base d'analyse de notre cas, nous pouvons confirmer les hypothèses de départ, à savoir que les banques Algériennes en général et le CPA-banque en particulier assurent pleinement les transactions commerciales à l'international, elles ont beaucoup développé les moyens de gestion de ces opérations à travers les réformes installées et les nouvelles mesures prises. Tout financement des opérations de commerce extérieur, le contrôle des changes et la répression des infractions des changes demeurent désormais une question d'actualité, Ainsi nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et de la remise documentaire comme moyens de paiement, nous sommes arrivés aux résultats suivants :

- chacun des instruments et techniques de paiement offerts par les banques présentent des avantages et inconvénients, alors que le crédit documentaire présente la technique la plus avantageuse.

- la remise documentaire est un mode de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire, elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.

- la procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire

- le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans l'illustration de notre cas pratique au niveau de la banque CPA, agence 194, nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre, d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conculs, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente. Toutefois il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger.

Enfin, on constate que la Banque en Algérie joue un rôle important dans la réalisation des transactions avec l'étranger.



Bibliographie

Bibliographie

❖ **Ouvrages :**

- Abdelkrim NAAS, « le système bancaire algérien », éditions INAS, Alger, 2003.
- DUPHIL (F) et PAVEAU (J) : « Pratique du commerce international », 21ème édition, FOUCHER, Vanves, 1998.
- Hamid TEMMAR, « l'économie de l'Algérie, le système économique ; la transformation du cadre de fonctionnement de l'économie nationale » ; TOME II, office des publications universitaires.
- Jean-Pierre LAHILLE, « Bien gérer vos relations avec vos banquiers », les éditions d'Organisation, Paris, 2008.
- LAMARQUE. Eric, « gestion bancaire », Ed E-Node/ Pearson éducation France, Paris, 2003.
- LAUTIER.D et SIMON.Y, « Technique Financière Internationale », 8ème Ed. Paris 2003.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce International », 3ème, Ed. Dunod, 2010, Paris.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », 2ème édition, Edition Dunod, paris, 2008.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export » 7ème Edition. DUNOD, 2011 Paris.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « le management des opérations du commerce International » 6ème Ed. DUNOD. Paris.
- M. TAMALGHAGHT, « la réforme financière et son impact sur le secteur de la justice », 2005.
- MANNAIS et SIMON.Y : « techniques financier international », 7ème édition économique, paris, 2001.
- Monique ZOLLINGER, « marketing et stratégies bancaires : la métamorphose », éditions Dunod, Paris, 2000.
- MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, « Les techniques bancaires », Ed. Dunod, Paris, 2008.
- Nicolas EBER, « les relations bancaires de long terme: une revue de la littérature », revue d'économie politique, mars-avril 2005.
- Olivier TORRES: « PME de nouvelles approches », éditions Economica, Paris, 1998.

❖ Thèses et Mémoires :

- AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- Bahia Cherifa BENKHATTOU « le banque à capitaux étrangers : contribution à l'amélioration du financement de l'économie et Des services bancaires En Algérie », mémoire de magister en économie, option finance internationale, université d'Oran, 2010-2011.
- BOUCHTAL SABIHA « le commerce international : paiement, financement et risque y afférant », mémoire DESB, école supérieure des banques.
- Lila BRAHMI, « Evaluation du système bancaire en algérien à travers sa contribution du financement des projets local : cas des banques de la Wilaya de BEJAIA », option : Monnaie finance et globalisation, 2007-2008.
- TALEB.F, Contrats Bancaire Internationaux et Loi d'Autonomie en Particulier, Les Crédits Internationaux, Thèse de Doctorat 1990
- ZOURDANI.S « le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie », mémoire de magistère, université de TIZI-OUZOU, 2012-2013.

❖ Textes et lois :

- Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.
- Article 8 des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.
- Article 644 du code civil algérien, 2007.
- Article 30 du règlement 07/01 du 03/02/2007.
- La loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit.
- La loi n°88-01 de janvier 1988 portant autonomie des entreprises.
- La loi n° 88-06 du 12 janvier 1988 modifiant et complétant la loi bancaire du 19 août 1986.
- La loi n°90-10 du 14-04-1990 relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance n°01-01 du 27 Février 2001 les aménagements apportés à la loi relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance n° 03-04 du 19 juillet 2003 consacre l'entreprise comme principale intervenant.
- L'ordonnance n°03-11 du 26 aout 2003 relative à la monnaie et au crédit.
- L'ordonnance n°10-04 du 26 aout 2010, relative à la monnaie et au crédit.

❖ **Autres documents :**

- BERTRAND LARRERA D, risque et financement bancaire des PME, revue banque n°550, juillet-août 1994.
- Hanya KHERCHI ; « L'évolution du système bancaire algérien sous les nouvelles règles prudentielles internationales », Algérie.
- Journal officiel n° 24 du 20 juillet 2003.
- Mohamed Yazid BOUM GHAR, la relation PME-BANQUE : un essai de compréhension, colloque international, gouvernance et développement de la PME, les 23, 24, 25 juin 2003, hôtel Hilton, Alger.
- Sylvie CIEPLY, Marcelline GRONDIN, l'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information : les résultats d'une enquête auprès d'un échantillon de chargés de clientèle P.M.E, 5° Congrès International Francophone sur la PME, Association Internationale de Recherche en PME, Lille, 25,26 et 27 Octobre 2000.

❖ **Webographie :**

[https:// www.aps.dz/economie.com](https://www.aps.dz/economie.com)

<https://www.bank-of-algeria.dz>

<https://www.cpa-bank.dz>

<https://www.ecotechnics-int.com>

<https://entreprises.bnpparibas.fr>

<https://www.leblogdudirigeant.com>

<https://www.lesclésdelabanque.com>

<https://www.memoireonline.com>

<https://static.societegenerale.fr>

*Liste des tableaux et des
schémas*

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Les avantages et les inconvénients du chèque	52
Tableau n°02 : Les avantages et les inconvénients des virements	54
Tableau n°03 : Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	55
Tableau n°04 : Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	57
Tableau n°05 : Tableau n°05 : Evolution de capital sociale de CPA	71
Tableau n°06 : Comptabilisation des commissions	83
Tableau n°07 : Le cachet du CPA pour l'opération de l'importation par REMDOC	85
Tableau n°08 : La comptabilisation de la commission de transfert	87

Liste des schémas

Schéma n°01 : Déroulement d'une opération d'affacturage	25
Schéma n°02 : Déroulement d'une opération de crédit fournisseur	28
Schéma n°03 : Déroulement d'une opération de crédit acheteur	30
Schéma n°04 : Déroulement d'une opération de remise documentaire	43
Schéma n°05 : Déroulement d'une opération de crédit documentaire	49
Schéma n°06 : Déroulement de virement SWIFT	53
Schéma n°07 : Déroulement d'une garantie direct	65
Schéma n°08 : Déroulement d'une garantie indirect	66



Liste des annexes

Liste des annexes

Credoc :

Annexe n°01 : demande de domiciliation d'importation

Annexe n°02 : demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Annexe n°03 : fiche de contrôle FDI

Annexe n°04 : facture pro-forma

Annexe n°05 : engagement de non revente en l'Etat

Annexe n°06 : formule statistique de règlement F4

Annexe n°07 : message SWIFT

Annexe n°08 : facture commercial

Annexe n°09 : certificat d'origine

Annexe n°10 : document douanier

Annexe n°11 : certificat de conformité

Remdoc :

Annexe n°12 : demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation

Annexe n°13 : engagement de l'importation signé par l'importateur

Annexe n°14 : fiche de contrôle FDI

Annexe n°15 : engagement de non revente

Annexe n°16 : liste de colisage

Annexe n°17 : certificat d'origine

Annexe n°18 : document douanier

Annexe n°19 : formule statistique de règlement F4



Annexes

Annexe n°01 : demande de domiciliation d'importation

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

TIZI OUZOU 194

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE (IMPORTATION)
INFORMATIONS A REMPLIR PAR LE CLIENT

N° de compte :	Date d'ouverture :
Raison sociale :	
Date de naissance/Création : 18/12/1977.	
Adresse :	
Commune : Tizi Ouzou	Wilaya : Tizi Ouzou
Forme juridique : L'entreprise Individuelle.	
Code :	
Activité : MARBRERIE INDUSTRIELLE.	Code :
N° registre de commerce :	
Identifiant fiscal :	

Nature des marchandises : Machine de Polissage, Machine à Coupe et Générateur de courant 300 KW.
Pays d'origine des marchandises : Chine.
Pays du fournisseur : Chine.
Tarif douanier : 8464209900
Montant de la facture : 123 097 USD Date :09/12/2020.
Quantité : Trois (03).
Condition de paiement : 100 % Irrévocable et confirmé L/C à vue.
Lieu de paiement : Banque de Chine Sous-Branche de Jinjiang, Quanzhou Fujian Chine.
Adresse : Bâtiment de la Banque de chine, Chongde Road, Jinjiang, Fujian, Chine
Lieu de dédouanement : Port d'Alger.

FOURNISSEUR

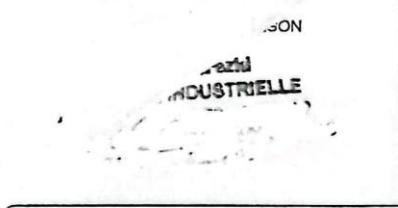
Raison sociale : JINJIANG WEIYE MACHINERY CO.LTD
Adresse : BASE D'EQUIPEMENT ANHA, DEVELOPEMENT ECONOMIQUE ZONE, VILLE D'ANHAI JINJIANG, FUJIAN, CHINE.
Domiciliation bancaire : Banque de Chine Sous-Branche de Jinjiang, Quanzhou Fujian Chine n°416976228740

DATE ET SIGNATURE

DECISION MOTIVEE DE L'AGENCE :
Importation devant Autorisation N° 827 / 0191 / 2020
Instant du 28-06-2020

DATE ET SIGNATURE DU DIRECTEUR AGENCE

Annexe n°02 : demande d'ouverture d'un crédit documentaire



DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche
ALGER

AGENCE ou SUCCURSALE

Messieurs,
Nous vous prions d'ouvrir par (1) ~~télégramme~~ un crédit documentaire (1) (2) ~~lettre~~ ~~sur~~ ~~lettre~~ avion a) Révocable b) Irrévocable c) Irrévocable et confirmé

pour la somme de : 123 097 USA (Cent Vingt Trois Mille Quatre Vingt dix Sept dollars Américain)
auprès de : BANK of China
en faveur de : JINJIANG WEIYE MACHINERY CO, LTD

qui devra être avisé par (1) ~~télégramme~~ lettre ~~sur~~ ~~lettre~~ ~~sur~~ ~~lettre~~ avion présentation des documents conformes.
utilisable par traite a (1) ~~vue~~ jour de vue 90 jours payable à 90 jours date du BL
crédit valable jusqu'au (3) 90 jours à Net de poids
contre remise des documents suivants Certificat d'origine, liste de colisage, Certificat de garantie, Certificat de conformité
- facture commerciale en 03 exemplaires Credit populaire d'Algérie A34 Tr
- jeu complet de connaissance on board établi à l'ordre de Ordonnateur
reçu pour embarquement

fret payé/payable à destination C.F.R Port Alger
(6) police/certificat d'assurance couvrant les risques suivants Tout le frais en douane par le dossier
Credit à l'étranger soit à la charge du vendeur.

le tout se rapportant à l'expédition en (1) ~~une~~ plusieurs fois de (4) 03) Trois machines, machine de polissage, Machine à coupe et
Générateur de courant 300 KW.

Acheteurs Assurance couverte par (1) ~~Vendeurs~~ Port CHINE destination Port Alger
Embarquement (5) Port CHINE

Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération. Nous vous dégageons ; ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne; toute différence de change; l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmissions, leur perte ou mutilation, les erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels.

Aussitôt que nous connaissons l'embarquement de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un avenant d'assurance, si celles-ci sont soignées par nous.

De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit

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

Vous voudrez bien débiter notre compte n° du montant de cette opération ainsi que de vos frais et commissions.

Pour toutes les conditions non prévues ci-dessus, votre Etablissement se conformera au règlement uniforme relatif aux crédits documentaires; établi par la Chambre Internationale de Commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays ou l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les Règles ou Usances uniformes.

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées..

Signature

(1) Barrer la mention inutile.
(2) a) Révocable (Simple avis sans engagement).
b) Irrévocable (sans engagement de votre correspondant)
c) Irrévocable et confirmé avec engagement de notre correspondant).
(3) Indication de la date et lieu.
(4) Marchandises, qualité, prix, conditions (CIF - FOB Franco).
(5) Lieu et date extrême d'embarquement.
(6) A supprimer si l'assurance est couverte par les acheteurs.
(7) Paiement ou acceptation.

Annexe n°03 : fiche de contrôle FDI

FICHE DE CONTROLE (1) Instruction n° 89 Annexe II

Modèle F. DI

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

15020420204M0019USD

DATE

1° Date d'ouverture du dossier :
28/12/2020

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

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)

Dossier de domiciliation
D I
Importation à détal normal

Nom et adresse de l'importateur

PIECES JUSTIFICATIVES PRESETEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

COMMERCIAL

Réf	REFERENCE pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	
		<i>122.097,00 USD</i>		

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


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

REMARQUES GENERALES

*59 jours 2020 2/11
2020/12/2020*

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

Annexe n°04: facture pro-forma

 <p>JINJIANG WEIYE MACHINERY CO., LTD ADD:ANHAI EQUIPMENT BASE,ECONOMIC DEVELOPMENT ZONE,ANHAI JINJIANG TOWN,FUJIAN,CHINA.</p>		<p><u>PROFORMA</u> <u>INVOICE</u></p>		
<p>FROM</p> <p>JINJIANG WEIYE MACHINERY CO.,LTD ADD:ANHAI EQUIPMENT MANUFACTURING ZONE, ANHAI ECONOMIC DEVELOPMENT ZONE,ANHAI TOWN,JINJIANG CITY,FUJIAN PROVINCE,CHINA</p>				
<p>TO</p>		<p>INVOICE NO.</p> <p>WYJX20201209001</p>	<p>DATE</p> <p>09TH.DEC.2020</p>	
<p>PORT OF LOADING: XIAMEN, CHINA PORT OF DESTINATION: ALGIERS, ALGERIA VOLUME: 2*40'HQ</p>		<p>ORIGIN OF GOODS: CHINA</p>		
<p>PAYMENT'S TERMS: 100% IRREVOCABLE AND CONFIRMED L/C AT SIGHT.</p>				
NO.	Descriptions of Goods	Q'TY/SET	Unit price USD/CFR-ALGIERS	Total amount USD/CFR-ALGIERS
1	La machine à polissage; WYZDMJ-20	1	\$71,692.00	\$71,692.00
2	La machine a coupe; WYZDQJ-600	1	\$16,325.00	\$16,325.00
3	Le Generateur de courant 300 KW	1	\$24,880.00	\$24,880.00
<p>TOTAL AMOUNT (FOB-XIAMEN) USD</p>				<p>\$112,897.00</p>
<p>SHIPPING FREIGHT (2*40'HQ) USD</p>				<p>\$10,200.00</p>
<p>TOTAL AMOUNT (CFR-ALGIERS) USD</p>				<p>\$123,097.00</p>
<p>SAY TOTAL US DOLLAR ONE HUNDRED TWENTY THREE THOUSAND AND NINETY SEVEN ONLY.</p>				
<p>BANK INFORMATION: ACCOUNT NO.: PAYEE: JINJIANG WEIYE MACHINERY CO.,LTD BANK: BANK OF CHINA, JINJIANG SUB-BRANCH, QUANZHOU FUJIAN, CHINA BANK ADDRESS: BANK OF CHINA BUILDING, CHONGDE ROAD, JINJIANG, FUJIAN, CHINA. SWIFT CODE: BKCHCNBJ720</p>				

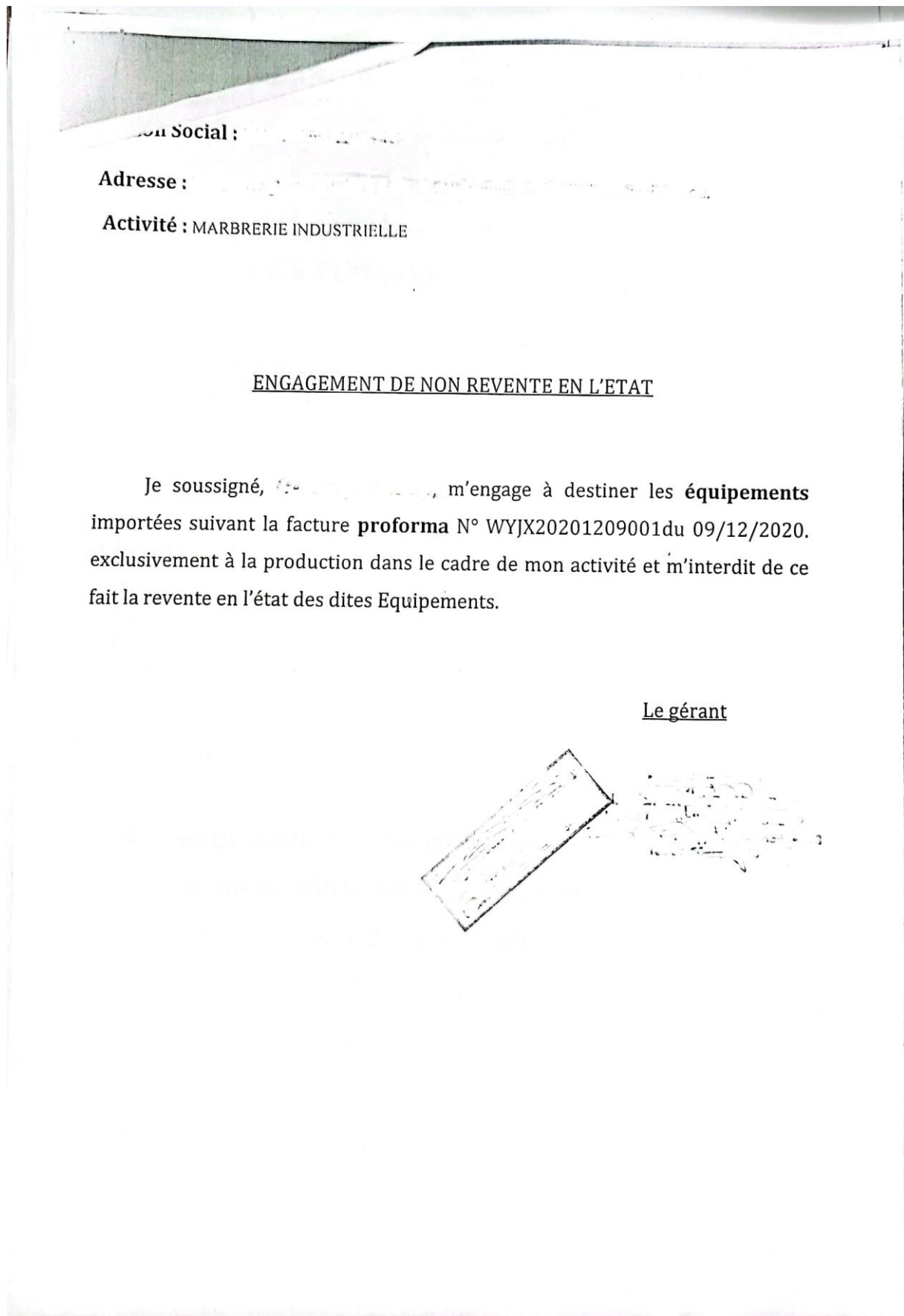
2020 9 10 00019 (13)
28/12/2020



John

Authorisation :

Annexe n°05 : engagement de non revente en l'Etat



Social :

Adresse :

Activité : MARBRERIE INDUSTRIELLE

ENGAGEMENT DE NON REVENTE EN L'ETAT

Je soussigné, [nom], m'engage à destiner les **équipements** importés suivant la facture **proforma** N° WYJX20201209001 du 09/12/2020, exclusivement à la production dans le cadre de mon activité et m'interdit de ce fait la revente en l'état des dites Equipements.

Le gérant

[Signature and rectangular stamp]

Annexe n°06 : formule statistique de règlement F4



BANQUE CENTRALE D'ALGERIE Direction des Services Etrangers et du Contrôle des Changes FORMULE 4 NIF		PRELEVEMENT DE DEVICES INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)		GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION (Nom es et Adresse) CPA 194	
DONNEUR D'ORDRE					
N° : _____ esse : _____ ssant pour son compte (I)		Nationalité : ALGERIENNE		E Centre réservé à la Banque Centrale D Bordereau E N° 9/12 N° de la formule _____	
N° : JINJIANG WEIYE MACHINERY CO LTD esse : CHINE		résident (I) _____ non résident (I) _____		C EXECUTION DE L'ORDRE	
NATURE DE L'OPERATION référence au répertoire de codification		012/84 64 10 19 00		1	
COUPE I : Achat de Marchandises Pays d'origine des marchandises		CHINE		2 CDI5995	
Importation CFR		F.O.B. CAF F.D.D. (FRANCO DESTINATION DEDOUANE) ////////////////		3	
(I) Régée après expédition (II) réglée avant expédition (acompte autorisé)		Numéro du dossier de domiciliation : _____ Autres (préciser la nature de l'opération) : 150204202041000019-USD		4 4 Montant de PRELEVEMENT sur le marché EUR 123 097,00	
COUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures). Pays de résidence du créancier étranger Précisions sur la nature de l'opération : _____		CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermediaire agréé ;			
COUPE 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 A LA BANQUE CENTRALE D'ALGERIE		Mod. 400			

Annexe n°07 : message SWIFT

11:46:08 Printer-8381-000016 16

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1423 210414CPALDEALAXX0951401270
----- Message Header -----
Swift Input : FIN 740 Authorization to Reimburse
Sender : CPALDEALXXX
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
ALGIER DZ
Receiver : CHASUS33XXX
JPMORGAN CHASE BANK, N.A.
NEW YORK, NY US
MUR : NL
----- Message Text -----
20: Documentary Credit Number
194D5995CD129799
40F: Applicable Rules
URR LATEST VERSION
32B: Credit Amount
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #123097,00#
41A: Available With...By... - FI BIC
BKCHCNBJ73B
BANK OF CHINA
(QUANZHOU BRANCH)
QUANZHOU CN
BY DEF PAYMENT
42P: Negotiation/Deferred Payment Details
MATURITY DATE:19/05/2021
71A: Reimbursing Bank's Charges
CLM
----- Message Trailer -----
{CHR:11EA557B8AE1}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Annexe n°08 : facture commercial





 <p>JINJIANG WEIYE MACHINERY CO., LTD ADD:ANHAI EQUIPMENT BASE,ECONOMIC DEVELOPMENT ZONE,ANHAI JINJIAN, TOWN,FUJIAN,CHINA. TEL:008685889705, FAX:00868578776 E-mail:info@weiyemachine.cn</p>		<h1><u>COMMERCIAL</u> <u>INVOICE</u></h1>		
<p>FROM JINJIANG WEIYE MACHINERY CO., LTD ADD:ANHAI EQUIPMENT MANUFACTURING ZONE, ANHAI ECONOMIC DEVELOPMENT ZONE, ANHAI TOWN, JINJIANG CITY, FUJIAN PROVINCE, CHINA</p>				
<p>TO </p>		<p>INVOICE NO. WYJX20201209001</p>	<p>DATE 19TH, MAR. 2021</p>	
<p>NIF: TEL:</p>		<p>ORIGIN OF GOODS: CHINA</p>	<p>LC NO.:</p>	
<p>CONTAINER NO.: CSLU6314758 & OOLU0197638</p>		<p>BL NO.:</p>		
<p>PORT OF LOADING: XIA MEN, CHINA</p>		<p>PORT OF DESTINATION: ALGIERS, ALGERIA</p>		
<p>PAYMENTS TERMS: 100% IRREVOCABLE AND CONFIRMED L/C AT SIGHT.</p>		<p>VOLUME: 1*40'HQ&1*20'GP</p>		
MARKS	Descriptions of Goods	Q'TY/SET	Unit price USD/CFR-ALGIERS (INCOTERMS 2010)	Total amount USD/CFR-ALGIERS (INCOTERMS 2010)
N/M	MACHINE A POLISSAGE WYZDMJ-20 (WITH RELAVANT TOOLS AND ACCESSORIES) HS CODE:8464209000	1	\$71,692.00	\$71,692.00
N/M	MACHINE A COUPE WYDQJ-600 (WITH RELAVANT TOOLS AND ACCESSORIES) HS CODE:8464109000	1	\$16,325.00	\$16,325.00
N/M	GENERA TEUR DE COURANT 300KW (WITH RELAVANT TOOLS AND ACCESSORIES) HS CODE:8502120000	1	\$24,880.00	\$24,880.00
TOTAL AMOUNT (FOB-XIAMEN) USD				\$112,897.00
SHIPPING FREIGHT USD				\$10,200.00
TOTAL AMOUNT (CFR-ALGIERS) USD				\$123,097.00
<p>ANY TOTAL US DOLLAR ONE HUNDRED TWENTY THREE THOUSAND AND NINETY SEVEN ONLY.</p>				
<p>LINK INFORMATION: ACCOUNT NO.: 416976228740 BANK: JINJIANG WEIYE MACHINERY CO.,LTD BANK ADDRESS: BANK OF CHINA, JINJIANG SUB-BRANCH, QUANZHOU FUJIAN, CHINA SWIFT CODE: BKCHCNBJ720</p>				
<p>AS PER PROFORMA INVOICE NO. WYJX20201209001 DATED 09.12.2020</p>				



Handwritten signature

Annexe n°09 : certificat d'origine

ORIGINAL

<p>1. Exporter JINJIANG WEIYE MACHINERY CO. LTD ANHAI EQUIPMENT MANUFACTURING BASE, ECONOMIC DEVELOPMENT ZONE, ANHAI TOWN, JINJIANG CITY, FUJIAN PROVINCE, CHINA TEL: ...</p>		<p>Serial No. Certificate No.</p> 		
<p>2. Consignee ... NIF: ... TEL: ...</p>		 <p>CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA</p>		
<p>3. Means of transport and route FROM XIAMEN CHINA TO ALGIERS ALGERIA BY SEA</p>		<p>5. For certifying authority use only</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>CHINA COUNCIL FOR THE PROMOTION OF INTERNATIONAL TRADE IS CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE</p> </div>		
<p>4. Country / region of destination ALGERIA</p>		<p>VERIFY URL: HTTP://CHECK.CCPITECO.NET/</p>		
<p>6. Marks and numbers</p> <p>N/M</p> <p>N/M</p> <p>N/M</p>	<p>7. Number and kind of packages; description of goods</p> <p>MACHINE A POLISSAGE WYZDMJ-20 (WITH RELAVANT TOOLS AND ACCESSORIES) HS CODE: 8464209000</p> <p>MACHINE A COUPE WYDQJ-600 (WITH RELAVANT TOOLS AND ACCESSORIES) HS CODE: 8464109000</p> <p>GENERATEUR DE COURANT 300KW (WITH RELAVANT TOOLS AND ACCESSORIES) HS CODE: 8502120000</p> <p>TOTAL: FORTY(40) PACKAGES ...</p>	<p>8. H.S.Code</p> <p>8464209000</p> <p>8464109000</p> <p>8502120000</p>	<p>9. Quantity G, WEIGHT</p> <p>19660KGS</p> <p>3440KGS</p> <p>2500KGS</p>	<p>10. Number and date of invoices</p> <p>WYJX20201209001 MAR 19 2021</p>
<p>11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.</p> <div style="text-align: center;">  <p>亮</p> </div> <p>JINJIANG, CHINA MAR 20 2021</p> <p>Place and date, signature and stamp of authorized signatory</p>		<p>12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.</p> <div style="text-align: center;">  <p>施荣坡</p> </div> <p>JINJIANG, CHINA MAR 20 2021</p> <p>Place and date, signature and stamp of certifying authority</p>		

Annexe n°10 : document douanier

LES FINANCES
LE GENERAL DES DOUANES
LE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
DES STATISTIQUES (C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

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

de Bureau..... : ALGER PORT
ime Douanier..... : 1008 MC DS CADRE APS Date/heure : 2021-06-07 09:46
nee/No.Declaration... : 2021-25334 Nbre.art..... : 0003

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

portateur/Exportateur Reel...
Identifiant fiscal...

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

omiciliation Bancaire : 150/204/2020/4/10/00019/USD Incoterm : FOB
/Financement : CASH Type d'Operation : EQUIPEMENT

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

abrique	Monnaie	Montant	Taux de change
IFN.....	USD	112 897,00	133,60110
ssurance.....			
ret.....	USD	10 200,00	
utres frais.....			
aleur en DA.....	DZD	16 445 894,50	

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

ournisseur/Destinataire Reel : JINJIANG WEIYE MACHINERY CCHINE
eclarant..... : SARL LEADERSHIP TRANSIT12 RUE DOCTEUR SAADANE AL
o.Agrement..... : 2003/3036

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

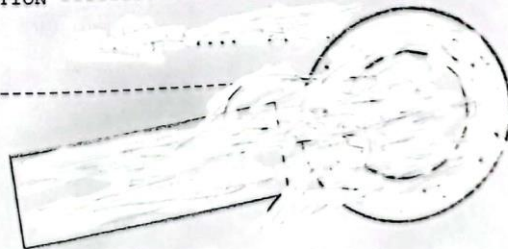
Jours Achat/Vente	Pays Prov /Destination
21 CHINE	508 BELGIQUE

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

No.Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2021/1038 36	17/05/2021	40	AURETTE A	25600,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Editer Le:2021-07-12 11:51:38.623



Annexe n°11 : certificat de conformité



JINJIANG WEIYE MACHINERY CO., LTD
ADD: ANHAI EQUIPMENT BASE, ECONOMIC DEVELOPMENT ZONE, ANHAI JINJIAN,
TOWN, FUJIAN, CHINA.
TEL: 86 593 2099 7523, FAX: 86 593 2099 7523

CERTIFICATE OF CONFORMITY

DATE: 19TH, MAR, 2021

TO WHOM IT MAY CONCERN,

WE HEREBY CONFIRM THAT THE GOODS (MACHINE A POLISSAGE WYZDMJ-20; MACHINE A COUPE WYDQJ-600; GENERATEUR DE COURANT 300KW) SUPPLIED BY US FOR (Machinisme agricole, matériel agricole, matériel agricole), BILL OF LADING NO. (001 2021 001 2021) CONFORMED TO THE INTERNATIONAL QUALITY STANDARDS.

FOR ANY REQUEST PLEASE DON'T HESITATE TO CONTACT US.

YOURS FAITHFULLY

JINJIANG WEIYE MACHINERY CO., LTD



John

Annexe n°12 : demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation

Espace Domiciliation



CRÉDIT POPULAIRE D'ALGÉRIE
القرض الشعبي الجزائري

Date : 27.0

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

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

Informations Client

Nom ou Raison Sociale :

Adresse Complète :

Numéro d'Identification fiscale (NIF) :

Numéro du Registre de Commerce :

Numéro de Compte :

Dossier de Pré-domiciliation N°: 194-2021-0281

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**

Fournisseur : **SA JOUANEL INDUSTRIE**

Pays : **France**

Montant : **3327,35 EUR**

Mode de Règlement : **Remise Documentaire**

Incoterm: **CPT**

Se rapportant aux marchandises :

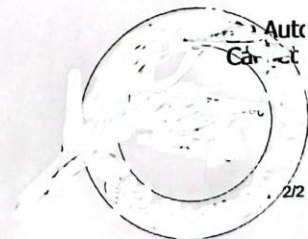
Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
8466949000	Ecran tactile15	2687.35	France

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et sommes d'accord pour que cette opération dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons le **CRÉDIT POPULAIRE D'ALGERIE** risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier cette opération.

<https://predom.cpa-bank.dz/print/do-printL.php?id=58188>



Annexe n°13 : engagement de l'importation signé par l'importateur

ENGAGEMENT DE L'IMPORTATION

CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR	
NOM OU RAISON SOCIALE:	AGENCE: 194
ACTIVITE : FROID, CLIMATISATION, VENTILLATION ET CHAUFFAGE	N° DE COMPTE :
ADRESSE :	DATE D'OUVERTURE DU COMPTE :
TELEPHONE:	N° DE REGISTER ED COMMERCE :
	N° D'IDENTIFICATION FISCALE:
	CODE NIS: 0 002 1501 09001 78

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment l'instruction N° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de nous domicilier l'opération référencée ci-après:

CADRE RESERVE A L'OPERATION	
PRODUIT	
NATURE DU PRODUIT IMPORTE: Ecran tactile 15" b&r reconditionné pour table PLASMA JOUANEL et carte compact flash Igo	
N° TARIF DOUANIER: 8466949000	
DESTINE A LA : Usine fabrication de gaine de ventilation (Remplacement écran tactile plasma JOUANEL cassé)	
QUANTITE : DIVERS	PRIX UNITAIRE : DIVERS
FOURNISSEUR	
NOM OU RAISON SOCIALE: SA JOUANEL INDUSTRIE	
ADRESSE: 30 rue des Saulniers 37800 SAINTE MAURE DE TOURAIN- FRANCE	PAYS: FRANCE
REGLEMENT	
N° DE FACTURE : 31309	DATE DE LA FACTURE: 15/06/2021
MODE DE REGLEMENT Remise documentaire	BANQUE FOURNISSEUR: BANQUE POPULAIRE VAL DE FRANCE
MONTANT EN DEVISE : 3 327,35 EUROS	CONTRE VALEUR

Nous certifions sincères et véritables les indications portées sur le présent engagement pris sous notre entière disposition.

DATE : 23/06/2021

CACHET, SIGNATURE DE L'IMPORTATEUR

CADRE RESERVE A L'AGENCE

La présente opération réalisée, par CREDIT DOCUMENTAIRE / REMISE DOCUMENTAIRE / TRANSFERT LIBRE est autorisée dans le strict respect de la réglementation de changes et du commerce extérieur en Algérie, et en application de l'instruction 499 PDG du 29-12-94.

Sa contre valeur en \$ US.....a fait l'objet d'une provision représentant 100% a nos caisses.

Par débit compte dinars/compte devises

En date du : 02/08/2021

Autorisation de crédit N° CC/DGN : 995/2020 DU 21/10/2020 dont copie jointe (*).

DATE : 02/08/2021

CACHET, SIGNATURE DU CHEF D'AGENCE

(1) Rayer la mention inutile

(*) Mention facultative

Annexe n°14 : fiche de contrôle FDI

FICHE DE CONTROLE (1)
Modèle F. DI

Instruction n° 89 Annexe II

Intermédiaire agréé

POPULAIRE
ALGERIE
Société de :
Duzou
1941

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

1502.04.2021.3.10.0005EUR

DATE

1° Date d'ouverture du dossier :

02/08/2021

Dossier de domiciliation
DI
Importation à délai normal

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

Code de guichet
domiciliaire

02.04

Nom et adresse de l'importateur

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

Notes diverses
de l'importateur

Panel Industrie

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 PRESETEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

COMMERCIAL

N°	REFERENCE pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	
33	France	3 327,35	532 112,81	Ecran Tactile.
21	CPT			

PORTATION AC
D'IMPORTATION AV

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

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

REMARQUES GENERALES

Pti/19954 TD: 84.66.94.90.00
Remdoc Alue Roz.

emplaires (cf. art. 13 à 15) :
une feuille rayée de brun, comportant les quatre pages.
une feuille rayée de violet, comportant seulement la première page.
dans tous les cas (valeur ou contre valeur).

Annexe n°15 : engagement de non revente

Raison Social :

Adresse :

Activité : FROID, CLIMATISATION, VENTILLATION ET CHAUFFAGE

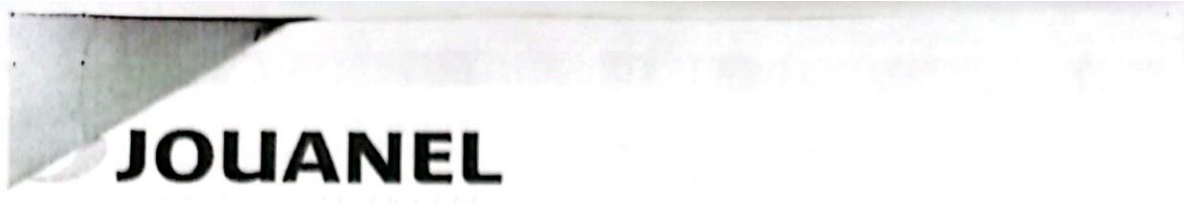
ENGAGEMENT DE NON REVENTE

Je soussigné, . m'engage à destiner les **marchandises / équipements** importées suivant la facture **commerciale / proforma N° 31309** du 15/06/2021 exclusivement à la production dans le cadre de mon activité et m'interdit de ce fait la revente en l'état desdites marchandises.

Le gérant



Annexe n°16 : liste de colisage



Date: 23/06/2021

LISTE DE COLISAGE suivant FACTURE 2106533

ADRESSE :

LISTE DE COLISAGE

TYPE	DESCRIPTION	QTE (PC)	Code douanier	NOMBRE DE COLIS et dimensions	POIDS NET KG	POIDS BRUT KG
ECRAN15-PLASMA	Ecran tactile 15" b&r reconditionné pour table PLASMA jouanel	1	84669400	1 colis 57 x 40 x 21 cm	6,4 kg	7,17 kg
COMPCT-FLSH-1GO	Carte compact flash 1go	1	84669400		0,1 kg	0,1 kg
TOTAL		2		1 colis	6,5 kg	7,27 kg

CPT aéroport Alger – ALGERIE





MR PIERRE RABOIN
 DEPARTEMENT EXPORT
 TELEPHONE #
 FAX #
 WEB:

JOUANEL Industrie S.A.
 30, Rue des Saulniers
 37800 STE-MAURE-DE-TOURAINES - FRANCE
 Tél. (33)2 47 65 40 67 - Fax (33)2 47 65 51 61
 S.A. au capital de 104 600 € - R.C.S. Tours 331 327 072
 Code NAF 2841Z - Identifiant TVA: FR 15 331 327 072

Jouanel Industrie S.A. - Z.A. des Saulniers - 37 800 Sainte-Maure-de-Touraine
 Tél. + 33 (0)2 47 65 40 67 - Fax : + 33 (0)2 47 65 51 61
 Email : info@jouanel.com - Website : www.jouanel.com

SA au capital de 61 050 € - RCS TOURS N° 331 327 072

Annexe n°17 : certificat d'origine

(nom, adresse, pays) <i>Consignor Expedidor</i> المرسل / 发货人 / Отправитель JOUANEL INDUSTRIE SA 30 rue des Saulniers 37800 Sainte Maure de Touraine France / France		N° 2021_06_21_7866402	COPIE
2. Destinataire (nom, adresse, pays) <i>Consignee Destinario</i> المرسل اليه / 收货人 / Получатель		COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA المجموعة الأوروبية 欧洲共同体 ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN شهادة المنشأ / 原产地证明 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА	
4. Informations relatives au transport (mention facultative) <i>Transport details Expedicion مرسله بواسطة / 运输情况</i> Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно)		3. Pays d'origine <i>Country of origin Pays de origen</i> بلد المنشأ / 原产国 / Страна происхождения UNION EUROPÉENNE-France / EUROPEAN UNION-France 5. Remarques <i>Remarks Observaciones</i> ملاحظات / 备注 / Для служебных отметок Commande n°27856	
6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises <i>Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods</i> N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías مواصفات البضاعة : رقم التسلسل ، العلامة ، رقم الطرود ، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类； Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара ECRAN15-PLASMA - Ecran tactile 15" b&r reconditionné pour table PLASMA jouanel COMPCT-FLSH-1GO *****		7. Quantité <i>Quantity Cantidad</i> الكمية / 数量 / Количество 1 items 1 items *****	
8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3 LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3 تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家 Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3 <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: flex-start;"> <div style="text-align: center;">  POUR LE PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE TOURAINE </div> <div style="text-align: center;">  FOLTRAN Carole 22.06.2021 </div> <div style="text-align: right;"> CO Verification: https://certificates.iccwbo.org N° de sécurité / Security number FR07QGJPT27DHZ </div> </div> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;">  ICC INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE CERTIFICATE OF ORIGIN Accredited Chamber FR 202581 WORLD CHAMBERS FEDERATION </div>			
Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue ; name, signature and stamp of competent authority Lugar y fecha de expedición ; designacion, firma y sello de la autoridad competente Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа. Réf. 36012  www.gmjphoenix.com			

En aplicación del Código Aduanero Comunitario, las copias firmadas y estampilladas por la autoridad competente al mismo tiempo que el original, tienen el mismo valor que este último.

REPRODUCTION INTERDITE

N° 4213864

Annexe n°18 : document douanier

MINISTERE 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..... : AEROPORT H.B
Regime Douanier..... : 1025 MC ACCORD ASSOC Date/heure : 2021-08-15 16:57
Année/No. Declaration... : 2021-40703 Nbre.art..... : 0002

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

Importateur/Exportateur Reel... :
No. Identifiant fiscal.... :

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

Domiciliation Bancaire : 150/204/2021/3/10/00005/EUR Incoterm : FOB
Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

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

Librique	Monnaie	Montant	Taux de change
TFN.....	EUR	2 687,35	158,88650
Assurance.....			
Ret.....	EUR	640,00	
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	528 670,90	

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

Fournisseur/Destinataire Reel : JOUANEL FRANCE
Declarant..... :
No. Agreement..... : 1999/99220

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

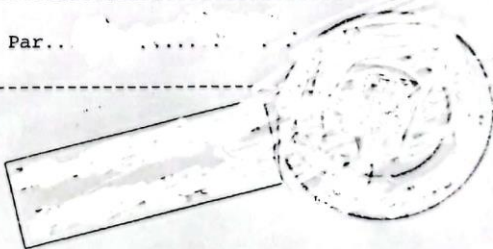
Pays Achat/Vente	Pays Prov /Destination
32 FRANCE	532 FRANCE

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

No. Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut Type ded.
021/1071 50 1	05/07/2021	1	AH1209	7,27 GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Date Le: 2021-08-24 12:12:22.134 Par..



Annexe n°19 : formule statistique de règlement F4

BANQUE CENTRALE D'ALGERIE Direction des Services Etrangers et du Contrôle des Changes FORMULE 4		PRELEVEMENT DE DEVICES INSTRUCTION N° 824 (Art 33 A 66)		GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION (Nom es et Adresse) 15 02 04	
A DONNEUR D'ORDRE Nom : _____ Adresse : _____ agissant pour son compte (1) pour le compte de (1)				E Cadre réservé à la Banque Centrale B Bordereau E N° <u>M72</u> N° de la formule	
Nom : <u>SA Jazairiel Industrie</u> résident (1) Adresse : <u>France</u> non resident (1)				C EXECUTION DE L'ORDRE 1. Date de prélèvement sur le marché 2. Désignation de la devise <u>EUR</u> 3. Cours appliqué <u>10.9.2021</u> <u>Pr/19354</u>	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification GROUPE I : Achat de Marchandises Pays d'origine des marchandises <u>France</u> a) Importation <input checked="" type="checkbox"/> F.O.D. <input type="checkbox"/> C.P.F. <input type="checkbox"/> F.D.D. (FRANCO DESTINATION DEDOUANE) (1) Réglée après expédition (1) réglée avant expédition (acompte autorisé)				1 2 3 4 Montant de PRELEVEMENT sur le marché <u>EUR/3327,35</u>	
(*) Numéro du dossier de domiciliation : <u>150204.2021.3.10.00005</u>) Autres (préciser la nature de l'opération) : <u>Dev 02.08.21</u>				CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :	
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 AUX ARCHIVES. Mod. 400				_____	

72: Sender to Receiver Information
 /REC/022ed00143200DEM

Message Trailer

{CHK:EF7B2164E1D2}
 PKI Signature: MAC-Equivalent



Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....01

Chapitre 01 : le système bancaire algérien et la politique de financement du commerce extérieur 03

Section 1: L'évolution du Système Bancaire Algérien03

1.1 La période de 1962 à 1966.....03

1.2 La période de 1966 à 1970.....04

1.3 La période de 1970 à 1990.....05

1.4 La période de 1990 à 2003.....05

1.5 La période 2003 à 2010.....06

1.6 La situation actuelle et perspective du système bancaire algérien.....07

Section 2 : Les mesures prises par le système bancaire algérien dans le commerce extérieur.....07

2.1 Les contraintes et les incertitudes de la réforme.....08

2.1.1 Stratégie de réformes.....08

2.2 Les intervenants et intermédiaires du commerce extérieur.....09

2.2.1 Les conditions d'accès des entreprises au commerce extérieur.....09

2.2.2 Le rôle des douanes dans le déroulement des opérations du commerce extérieur10

2.2.2.1 Les mécanismes des droits de douane11

2.2.3 Le rôle des établissements financiers dans le déroulement des opérations du commerce extérieur.....12

2.3 Les mesures prise dans le financement du commerce extérieur.....12

Section 3 : Le cadre réglementaire des échanges internationaux14

3.1 Loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit.....	14
3.2 La loi n° 88-06 du 12 janvier 1988 modifiant et complétant la loi bancaire du 19 août 1986.....	15
3.3 Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit	15
3.4 Ordonnance n°01-01 du 27 Février 2001 les aménagements apportés à la loi relative à la monnaie et au crédit.....	16
3.5 Actualisation de la loi 90-10 par l’ordonnance 03-01 du 26 août 2003	16
3.6 L’ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit	16
3.7 Règlement n°17-01 du 10 juillet 2017 relatif au marché interbancaire des changes et aux instruments de couverture du risque de change.....	17
Conclusion.....	18
Chapitre 02 : Les Techniques de Financement et Instruments de Paiement du commerce international.....	19
Section 01 : Les techniques de financement du commerce extérieur	19
1.1 Les techniques de financement à court terme.....	19
1.1.1 Les crédits préfinancement.....	19
1.1.1.1 Définition.....	20
1.1.1.2 Les caractéristiques.....	20
1.1.1.3 Les avantages.....	20
1.1.1.4 Les inconvénients.....	20
1.1.2 Les crédits de mobilisation de créance née à l’étranger (MCNE).....	21
1.1.2.1 Définition.....	21
1.1.2.2 Les caractéristiques.....	21
1.1.2.3 La procédure de traitement	21
1.1.2.4 Les avantages.....	22
1.1.2.5 Inconvénients.....	22
1.1.3 Les avances en devises	22
1.1.3.1 Définition.....	22
1.1.3.2 Caractéristiques	22

1.1.3.3 Déroulement de l'opération	23
1.1.3.4 Les avantages	23
1.1.3.5 Les inconvénients.....	23
1.1.4 L'affacturage	23
1.1.4.1 Définition.....	23
1.1.4.2 Caractéristiques	24
1.1.4.3 Le déroulement de l'opération.....	24
1.1.4.4 Les avantages.....	25
1.1.4.5 Les inconvénients	26
1.2 Les techniques de financement à moyen et long terme	26
1.2.1 Le crédit fournisseur.....	26
1.2.1.1 Définition.....	26
1.2.1.2 Caractéristiques du crédit fournisseur	26
1.2.1.3 Déroulement	27
1.2.1.4 Les avantages.....	28
1.2.1.5 Les inconvénients	28
1.2.2 Le crédit acheteur	29
1.2.2.1 Définition.....	29
1.2.2.2 Fonctionnement	29
1.2.2.3 Les caractéristiques du crédit acheteur	30
1.2.2.4 La procédure de traitement	31
1.2.2.5 Les avantages.....	31
1.2.2.6 Les inconvénients.....	31
1.2.3 Crédit-bail (leasing).....	32
1.2.3.1 Définition.....	32
1.2.3.2 Caractéristiques	32
1.2.3.3 Déroulement de l'opération	33

1.2.3.4 Les avantages.....	33
1.2.3.5 Les inconvénients.....	34
1.3 Les autres techniques de financement des exportations	34
1.3.1 Le forfaitage	34
1.3.1.1 Définition.....	34
1.3.1.2 Les caractéristiques	34
1.3.1.3 Le déroulement de l'opération	35
1.3.1.4 Les avantages	36
1.3.1.5 Les inconvénients	37
1.3.2 La confirmation de commande.....	37
1.3.2.1 Définition	37
1.3.2.2 Caractéristiques	37
1.3.2.3 Procédure	38
1.3.2.4 Les avantages	38
1.3.2.5 Les inconvénients	38
1.3.3 Le financement par le crédit financier.....	38
1.3.3.1 Définition.....	38
1.3.3.2 Caractéristiques	39
1.3.3.3 Les avantages	39
1.3.3.4 Les inconvénients	39
1.4 Les Techniques de financement des importations	39
1.4.1 Le transfert libre	39
1.4.1.1 Définition	40
1.4.1.2 Traitement	40
1.4.1.3 Les avantages	40
1.4.1.4 Les inconvénients	41
1.4.2 La remise documentaire (REMDOC).....	41

1.4.2.1 Définition.....	41
1.4.2.2 Les Formes de la remise documentaire	41
1.4.2.3 Les intervenants dans la procédure de la remise documentaire	41
1.4.2.4 Le déroulement de la remise documentaire.....	42
1.4.2.5 Les avantages de la remise documentaire	43
1.4.2.6 Les inconvénients de la remise documentaire.....	44
1.4.3 Crédit documentaire (CREDOC)	44
1.4.3.1 Définition.....	44
1.4.3.2 Les intervenants du crédit documentaire	44
1.4.3.3 Caractéristiques	45
1.4.3.4 Crédit documentaires speciaux.....	46
1.4.3.5 Déroulement d'un crédit documentaire	47
1.4.3.6 Les avantages du crédit documentaire	49
1.4.3.7 Les inconvénients du crédit documentaire	50
Section 02 : Les instruments de paiement du commerce extérieur.....	50
2.1 Le chèque.....	50
2.1.1 Définition	50
2.1.2 Les types de chèque.....	51
2.1.3 Les mentions obligatoires du chèque	51
2.1.4 Les avantages et inconvénients du chèque	51
2.2 Le virement bancaire international	52
2.2.1 Définition :	52
2.2.2 Les formes du virement international.....	52
2.2.3 Les avantages et inconvénients des virements.....	54
2.3 Le billet à ordre.....	54
2.3.1 Définition	54
2.3.2 Les mentions obligatoires du billet à ordre	55

2.3.3 Les avantages et inconvénients du billet à ordre	55
2.4 La lettre de change.....	55
2.4.1 Définition	55
2.4.2 Les mentions obligatoires de la lettre de change.....	55
2.4.3 La différence entre le billet à ordre et la lettre de change	56
2.4.4 La Fonction de la lettre de change	56
2.4.5 Les avantages et inconvénients de la lettre de change	56
Section 03 : Les risques inhérents aux contrats internationaux et leurs moyens de couverture.....	57
3.1 Les différents risques des contrats internationaux.....	58
3.1.1 Risque de change.....	58
3.1.1.1 Technique de couverture de risque de change	58
3.1.2 Le risque politique.....	60
3.1.2.1 Mesures de couverture.....	60
3.1.2.2 Facteurs à prendre en considération dans un risque politique	61
3.1.3 Le risque commercial	61
3.1.3.1 Mesures de couverture.....	61
3.1.3.2 Facteurs à prendre en considération dans un risque commercial	61
3.1.4 Risque de transport.....	62
3.1.4.1 Mesures de couverture	62
3.1.5 Risque d'insolvabilité.....	62
3.1.5.1 Mesures de couverture	62
3.1.6 Risque de fabrication.....	63
3.1.6.1 Mesures de couverture	64
3.2 Les garanties bancaires	64
3.2.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie.....	64
3.2.1.1 Le cautionnement	64

3.2.1.2 La garantie.....	65
3.2.2 La mise en place des garanties bancaire	65
3.2.2.1 La mise en place d'une garantie direct	65
3.2.2.2 La mise en place d'une garantie indirect	66
3.2.3 Les principales sortes de garanties bancaire	66
3.2.3.1 Garantie de soumission (BID BOND)	67
3.2.3.2 La garantie de bonne exécution (PERFORMANCE BOND)	67
3.2.3.3 La garantie de restitution d'avance.....	67
3.2.3.4 La garantie de retenu de garantie (rétention money bond) ou garantie de maintenance (Maintenance Bond)	67
3.2.3.5 La garantie de non-paiement (Labour And Matériel Payment Bond)	68
Conclusion.....	69
Chapitre 03 : Financement d'une opération d'importation par CREDOC et REMDOC au sein du CPA.....	70
Section 01 : Historique et évolution du CPA.....	70
1.1 Historique du CPA	70
1.2 Evolution de CPA.....	71
1.3 Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou	72
Section 02 : Les fonctions principales du CPA et ses services	72
2.1 Les fonctions de CPA	72
2.2 La répartition des responsabilités du CPA de Tizi-Ouzou	73
2.3 Les services du CPA	74
Section 03 : Etude d'un cas d'importation par CREDOC et REMDOC.....	75
3.1 Prise contact avec le CPA	76
3.2 Phase d'ouverture	76
3.2.1 Pré-domiciliation.....	76
3.2.2 La domiciliation bancaire.....	77
3.2.3 Ouverture d'une fiche de contrôle.....	78

3.2.4 Perception des commissions de domiciliation	79
3.2.5 Les opérations exclues de la domiciliation	79
3.3 Phase d'ouverture et la réalisation d'une importation	79
3.3.1 Cas de remise documentaire.....	80
3.3.1.1 L'ouverture du crédit documentaire.....	80
3.3.1.2 L'émission du crédit documentaire.....	81
3.3.1.3 La réalisation du crédit documentaire.....	82
3.3.1.4 Procédure de comptabilisaion.....	83
3.3.2 Cas de réalisation de la remise documentaire	84
3.3.2.1 Présentation du contrat commercial	84
3.3.2.2 Ouverture du dossier de domiciliation	84
3.3.2.3 Attribution du numéro de domiciliation	85
3.3.2.4 Ouverture d'une fiche de contrôle	85
3.3.2.5 Constitution de la commission de domiciliation	85
3.3.2.6 La constitution du dossier d'une remise documentaire	85
3.3.2.7 Réalisation d'une remise documentaire	86
3.3.2.8 L'apurement du dossier de domiciliation	87
Conclusion.....	88
Conclusion générale.....	89
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des schémas	
Liste des annexes	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

La banque joue un rôle important dans le financement des contrats internationaux, elle assure par ailleurs le contrôle du commerce extérieur et l'exécution des opérations relatives à l'importation et l'exportation de biens et services, elle rend les échanges commerciaux plus souple et rapide. Elle participe en tant qu'un intermédiaire financier à travers les crédits accordés aux entreprises importatrices et exportatrices.

En se basant sur notre cas pratique qu'on a effectué au sein de l'agence CPA 194, on constate que le CPA joue son rôle dans les opérations de financement du commerce international pour promouvoir l'assurance du bon déroulement des opérations d'importation, en offrant différents instruments de paiement, aussi des techniques de financement efficaces pour la gestion des risques engendrés par les transactions commerciales.

En effet, les techniques les plus utilisées par les banques dans le financement des opérations d'importations sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

Mots clés

Commerce extérieur, CPA, Importation, exportation, contrat international, financement, banque, crédit documentaire, remise documentaire.