

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



Mémoire de fin de cycle



En vue de l'obtention du diplôme de master en finance et comptabilité

Option : Finance et banque

Thème

**Le financement du commerce international par le crédit
documentaire .**

Cas : agence BEA 098

Présenté par :

Ghezlaoui Mellissia

Djouabi Samir

Dirigé par :

M^{me} Bouchakkour Souad

Devant le jury:

- **Président: Mr FERHAT Mohamed . MAB . UMMTO.**
- **Examinatrice: M^{elle} BENZEGUENE Souhila . MAA . UMMTO.**

Année Universitaire : 2023/2024

Remerciement

Avant toute chose, nous remercions Allah, le Tout-Puissant de nous avoir donné la force et la patience de bien mener ce mode de travail.

Nous tenons à exprimer nos vifs Remerciement à notre promotrice Mme BOUCHAKKOUR SOUAD pour nous avoir accepté et de nous encadrer tout au long de ce travail , notamment pour la confiance , les conseils que vous nous avez accordé tout au long de ce travail malgré ses nombreuses charges , merci également pour votre disponibilité et votre gentillesse , nouveau adressons notre profonde reconnaissance pour vos remarques on vue d'améliorer ce travail.

Nous tenons à remercier particulièrement Mr BOULDI CHÉRIF tu nous as apporté son aide durant la période de notre stage pratique au sein de la BEA 098, ainsi que Mme ZIANE DJAMILA et Mr DJENNAD MOHAMMED, et tous le personnel de la BEA OUED-AISSI TIZI-OUZOU pour l'esprit de Coopération et la courtoisie dont ils ont fait preuve durant notre stage.

À toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation et le bon déroulement de ce travail sans oublier Mme RAHANI FARIZA, Mme BOUSSABA KENZA, Mr AMARI SAID, Mr IGOUDJIL LOUNES.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail :

A Mes très Chers parents

**Aucune dédicace ne saurait exprime l'affectation et l'amour
que j'ai pour vous.**

**Je prie le bon dieu de les garder en bonne santé pour une
langue vie, et m'aide à être toujours leurs fiertés.**

A ma grand-mère (FERROUDJA)

A mon petit frère (DANIS)

A mes sœur (DALIA, DYNA, MASSINA, MARINE)

A tous mes oncles et mes tantes

(MEZIANE, FARID, SALAH, KENZA).

À toute ma famille sans exception

A tous mes amis qui ont fait preuve d'une amitié sincère.

**A SAMIR mon binôme qui j'ai apprécié et avec qui j'ai eu
grand plaisir à partager cette expérience.**

**À toute personne, ayant contribué de près ou de loin à la
réalisation de ce travail.**

Mellissia

Dédicace

Je dédie ce modeste travail :

A Mes très Chers parents

**Aucune dédicace ne saurait exprime l'affectation et l'amour
que j'ai pour vous.**

**Je prie le bon dieu de les garder en bonne santé pour une
langue vie, et m'aide à être toujours leurs fiertés.**

A ma Grand-mère (FATMA)

A mon frère (YANIS)

A ma sœur (SARAH)

A tous mes oncles et mes tantes

**(RAMDANE, MOHAMMED AREZKI , KAMEL , FARIZA ,
KARIMA , LAMIA , MINA) .**

À toute ma famille sans exception

A tous mes amis qui ont fait preuve d'une amitié sincère.

**A Mellissia ma binôme qui j'ai apprécié et avec qui j'ai eu
grand plaisir à partager cette expérience.**

**À toute personne, ayant contribué de près ou de loin à la
réalisation de ce travail.**

Samir

LISTE DES ABREVIATIONS

BEA : BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGÉRIE.

B/L: BILL OF LADING.

CCI : LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE.

CFR: COST AND FREIGHT.

CIF: COST INSURANCE AND FREIGHT.

CINS : LE CORRIDOR INTERNATIONAL NORD -SUD.

CRÉDOC : CRÉDIT DOCUMENTAIRE.

DDP : DELIVRED DUTY PAID.

DI : DOMICILIATION BANCAIRE A DÉLAI NORMAL.

DIP : DOMICILIATION BANCAIRE A DÉLAI SPÉCIAL.

ENIÈME : ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES ET DE L'ÉLECTROMÉNAGERS.

FOB: FRANCO À BORD.

INCOTERMS: INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS.

GATT: GRENERD AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE.

LTA : LETTRE DE TRANSPORT AÉRIEN.

ONU : ORGANISATION DES NATIONS UNIES.

OMC : ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

RUU : RÈGLE ET USANCES UNIFORMES.

SONELEC : SOCIÉTÉ NATIONALE DE FABRICATION ET DE MONTAGE DU MATÉRIEL ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE.

UE : UNION EUROPÉENNE

UPS : UNITED PARCEL SERVICE.

WTO : WORLD TRADE ORGANISATION.

ZLECAF : ZONE DE LIBRE ET CHANGE CONTINENTAL AFRICAINE.

Liste des tableaux :

Tableau n°1 : les tendances générales de commerce de 2022/2023 en millions

Tableau n°2 : les exportations de l'Algérie durant la période 2022-2023

Tableau n°3 : récapitulant les dix principales marchandises importées par l'Algérie

Tableau n°4 : les importations de l'Algérie durant la période 2022-2023

Tableau n°05 : les importations de l'Algérie par région économique

Tableau n°6 : les exportations de l'Algérie par région économique

Liste des figures :

Figure n°01 : évolution du commerce mondial des biens et services (2018-2022).

Figure n°02 : les types d'assurance de transport marchandise

Figure n°03 : croissance du commerce maritime, en tonnes et en tonnes-milles, 2000-2024 (variation annuelle en pourcentage)

Figure n°4 : la croissance du secteur des hydrocarbures en Algérie (2018-2022).

Schéma n°1 : l'ouverture /l'émission du crédit documentaire

Schéma n°2 : Réalisation du crédit documentaire.

organigramme n°1 : Présentation de la banque extérieure d'Algérie Bea agence 098.

SOMMAIRE

Introduction générale	1
Chapitre 01 : le commerce international.....	4
Section 1 : le commerce mondial.....	4
Section2 : le commerce en Algérie.....	20
Conclusion	31
Chapitre 2 : la notion générale sur le crédit documentaire.....	33
Introduction	33
Section 1 : le crédit documentaire : définition et typologie.....	33
Section 2 : la domiciliation bancaire et ouverture du CREDOC.....	43
Conclusion	52
Chapitre 03 : Analyse d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA OUED-AISSI TIZI-OUZOU.....	54
Introduction	54
Section 1 : présentation l'entreprise ENIEM et sa banque BEA.....	54
Section 2 : étude d'une opération de crédit documentaire à l'importation au sein de l'énième agence BEA 098 de Tizi Ouzou	61
Conclusion.....	69
Conclusion générale	71
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

Introduction générale :

Le commerce international a pris son essor vers la fin de la Seconde Guerre mondiale grâce à l'augmentation de la population, de la consommation ainsi que du développement des techniques de production et financières. Cependant, son origine première réside principalement dans les disparités de richesse entre les nations. Depuis lors, le commerce a prospéré et gagné en importance, avec des millions de produits commandés, vendus et expédiés chaque jour, en utilisant divers modes de transport tels que l'aérien, le maritime ou le terrestre.

L'échange entre les nations est devenu une nécessité, puisqu'aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome. Certes, l'apparition d'une économie mondiale, l'extension des investissements et des technologies, l'accroissement de la spécialisation internationale, la discipline de nouvelles puissances économiques, la force d'accélération de la croissance et la poussée démographique ont favorisé l'essor du commerce extérieur et l'intégration économique. Parallèlement à l'industrialisation croissante d'abord en Europe, puis dans l'Amérique et en suite en Asie, en Afrique et ailleurs ; ce cercle vertueux d'intégration et de croissance constitue ce que l'on appelle aujourd'hui la mondialisation.

Dans un monde où les frontières économiques s'effacent, le commerce international s'impose comme le moteur vital de la croissance et de la prospérité globale. Toutefois, ce domaine dynamique est aujourd'hui confronté à une série de défis complexes et interconnectés qui redéfinissent les pratiques commerciales mondiales.

Les tensions géopolitiques, alimentées par des rivalités entre grandes puissances et des changements dans les alliances internationales, jouent un rôle prépondérant dans la configuration des marchés. Ces tensions engendrent une volatilité accrue qui impacte non seulement les flux commerciaux mais également les stratégies des entreprises.

L'Algérie, un pays riche en ressources naturelles, a longtemps été au cœur des dynamiques économiques mondiales grâce à son vaste potentiel en hydrocarbures. Le pétrole et le gaz naturel représentent des piliers fondamentaux de l'économie algérienne, constituant une source majeure de revenus pour l'État et influençant considérablement les échanges commerciaux internationaux. Cette dépendance aux hydrocarbures a façonné le commerce extérieur du pays, conditionnant ses relations économiques et ses politiques commerciales.

L'Algérie aujourd'hui, s'efforce de renforcer et de diversifier ses autres secteurs économiques. Le développement des activités non liées aux hydrocarbures devient une priorité stratégique pour assurer une croissance économique durable et réduire sa vulnérabilité aux chocs externes.

L'agriculture, l'industrie, le tourisme, et les services représentent des domaines clés dans cette quête de diversification

Aujourd'hui, les entreprises algériennes ont acquis une expérience non négligeable dans le domaine du commerce extérieur qui leur permet d'imposer leurs conditions lors des négociations en exigeant de leurs clients l'utilisation de la technique de crédit documentaire comme instrument classique de paiement, en matière de commerce international, car il constitue une méthode efficace pour introduire des rapports de confiance et de sécurité dans les transactions commerciales.¹

A partir de ce qu'a été dit, notre travail va se focaliser sur une seule technique qui est le crédit documentaire et à partir de là, on pourrait poser la question pour laquelle nous essayerons de répondre à travers notre analyse.

Le crédit documentaire convient-il aux conditions et satisfaction des deux parties contractuelles dans le cadre d'une transaction de commerce international ?

Plusieurs autres questions secondaires peuvent être posées :

- 1- Quelle est la technique la plus sécurisée en matière de financement du commerce international ?
- 2- Qu'elles sont les processus à suivre dans l'élaboration d'un crédit documentaire ?

L'objectif de la recherche

L'objectif principal de cette étude est de montrer le déroulement d'une opération de crédit documentaire et comment ce dernier répond aux exigences des parties contractuelles dans le cadre d'une transaction du commerce international.

Méthodologie de recherche

Pour réaliser ce travail, nous avons adopté une méthodologie descriptive qui permet de décrire les différents éléments de base concernant le commerce extérieur. Pour cela, nous avons structuré notre travail en trois chapitres. Les deux premiers chapitres seront consacrés à l'étude du commerce international et le crédit documentaire comme technique de financement à l'international. Puis un dernier chapitre pratique, réalisé sur la base d'informations collectées suite à un stage au niveau de l'agence BEA 098.

¹ COSTAL-M, « Le crédit documentaire : étude comparative », Edition Economica, Paris 1998, P2

Chapitre I : Le commerce international

Introduction :

Le commerce mondial est un pilier essentiel du développement économique et social des nations. Il permet l'échange de biens et de services entre les pays, favorisant ainsi la croissance économique, la création d'emplois et l'amélioration des conditions de vie. Ce système complexe est soutenu par des institutions internationales telles que la Chambre de commerce internationale (CCI) et l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ces organisations jouent un rôle crucial dans l'établissement des règles qui régissent le commerce international, garantissant ainsi la fluidité des échanges et la résolution des différends commerciaux entre les nations.

En Algérie, le commerce international joue un rôle clé dans l'économie du pays. L'Algérie est riche en ressources naturelles, notamment en hydrocarbures, qui constituent une part importante de ses exportations. Le pays exporte principalement du pétrole et du gaz naturel, ce qui lui permet de générer des revenus substantiels en devises étrangères. En parallèle, l'Algérie importe une variété de produits, allant des biens de consommation aux équipements industriels, pour répondre aux besoins de sa population et soutenir son développement économique.

Les opérations commerciales de l'Algérie s'inscrivent dans un cadre international structuré, où le pays s'efforce de diversifier ses partenaires commerciaux et de renforcer ses exportations hors hydrocarbures. Les échanges commerciaux sont régis par les accords internationaux auxquels l'Algérie est partie prenante, ce qui témoigne de son intégration progressive dans l'économie mondiale.

Section 01 : Le commerce mondial

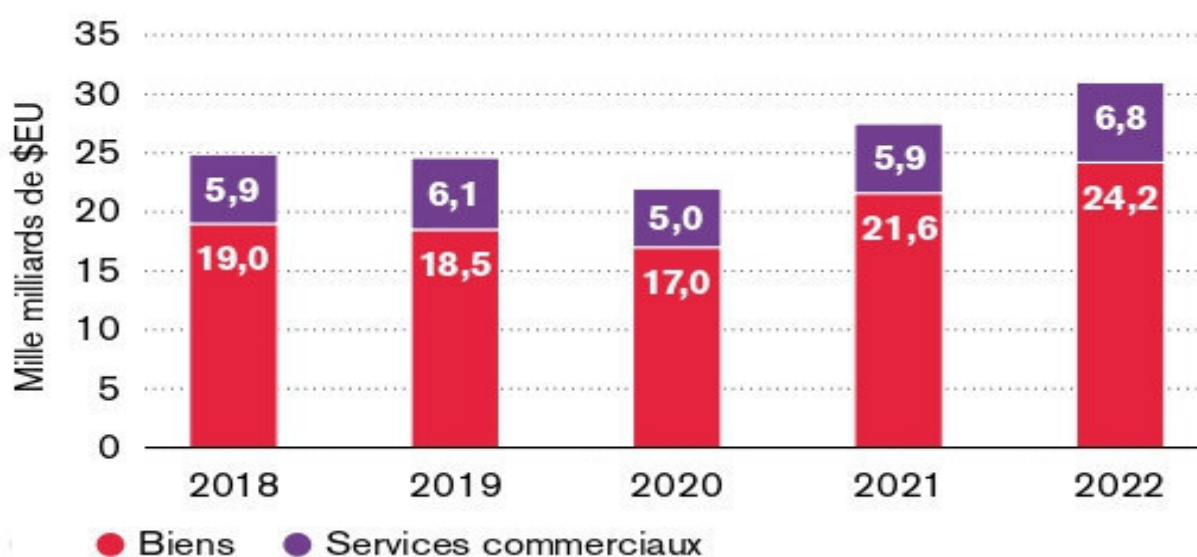
Dans cette première section, nous aborderons tout d'abord deux organisations mondiales majeures dans le domaine du commerce : l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et la Chambre Internationale de Commerce (CCI). Nous explorerons leurs rôles respectifs, leurs missions, et leur impact sur les échanges commerciaux internationaux. Ensuite, nous nous pencherons sur le transport international, en mettant en lumière les aspects cruciaux de son assurance ainsi que les principales caractéristiques du transport maritime. Ces éléments sont essentiels pour comprendre le fonctionnement des échanges internationaux et les risques associés. Enfin, nous concluons cette section par une analyse de l'évolution des frais de transport, notamment en raison de la récente situation de conflit entre Gaza et Israël, qui a perturbé certaines routes maritimes et affecté les coûts logistiques mondiaux.

1.1. Etat des lieux du commerce mondial :

D'après l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)², le volume du commerce mondial est aujourd'hui environ 45 fois supérieur à celui enregistré aux premiers jours du GATT (soit une augmentation de 4500% entre 1950 et 2022).

Depuis 2018, le commerce a augmenté à l'exception de période de la pandémie du COVID 19 où il s'est rétracté suite aux confinements comme le montre la figure ci-dessous.

Figure n°1 : Evolution du commerce mondial des biens et services (2018-2022) :



Source : www.wto.org, consulté le 04/09/2024

1.2. Les institutions qui régissent le commerce mondial

La Chambre de commerce internationale, fondée en 1919, est une organisation mondiale qui représente les intérêts des entreprises dans le commerce international. Elle établit des normes, telles que les Incoterms, qui facilitent les transactions commerciales en fournissant un cadre commun et standardisé. De son côté, l'Organisation mondiale du commerce, créée en 1995, est la seule organisation internationale qui régit les règles du commerce entre les nations. Son principal objectif est de promouvoir le libre-échange en réduisant les barrières commerciales et en résolvant les différends commerciaux à travers un système de règles communes.

²www.wto.org, consulté le 04/09/2024.

1.2.1. L'OMC

L'Organisation mondiale du commerce (OMC), aussi appelée « World Trade Organization » (WTO) en anglais, est la seule organisation internationale chargée de fixer les règles régissant le commerce entre les pays. C'est une organisation mixte, qui est à la fois une enceinte de négociations et une juridiction internationale. Elle joue un rôle majeur dans les relations Nord-Sud.

L'OMC compte 157 pays membres (au 24 août 2012) représentant 95% du commerce mondial. Son siège se trouve à Genève en Suisse et son secrétariat emploie plus de 600 personnes.³

1.2.1.1. Histoire de l'OMC

L'Organisation mondiale du commerce a succédé au GATT en 1995. Le GATT (pour General Agreement on Tariffs and Trade ou Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) était un accord international qui avait été signé en 1947 et revu à plusieurs reprises. Il établissait les règles d'un commerce loyal (fairtrade) que chacun des pays signataires s'engageait à respecter. Cet accord a rapidement donné naissance à une organisation internationale officieuse, également appelée GATT et qui a évolué pour donner naissance à l'OMC.⁴

L'Organisation mondiale du commerce a officiellement été créée le 1^{er} janvier 1995. Sa création est l'aboutissement des négociations du Cycle d'Uruguay (1986-1994), le huitième cycle de négociations commerciales.⁵

Lors de la conférence ministérielle de Doha en novembre 2001, les membres de l'OMC ont décidé d'ouvrir un neuvième cycle de négociations qui se poursuit encore aujourd'hui : le Cycle de Doha.

1.2.1.2. Missions de l'OMC

L'Organisation mondiale du commerce a pour fonction principale de favoriser l'ouverture commerciale entre les pays. Elle s'efforce de lever les obstacles au libre-échange et d'aider les pays à régler leurs conflits commerciaux.

³Krieger-Krynki, Annie, (2005), L'Organisation mondiale du commerce, Organisation mondiale du commerce, 260 p.

⁴De Tricornot, Adrien, 27 janvier 2009, « Les règles du libre-échange à l'épreuve de la crise » [archive], Le Monde, Paris, P 45.

⁵Machrouh, Jamal, (2008), Justice et développement selon l'Organisation Mondiale du Commerce, Le Harmattan, coll. « L'Esprit économique. Série Le Monde en questions », 337p.

Ses principales missions consistent à :⁶

- Gérer et contrôler les accords de l'OMC qui ont été négociés et signés par la plupart des nations
- Servir de cadre aux négociations commerciales
- Arbitrer les différends commerciaux entre les Etats
- Assurer un suivi des politiques commerciales nationales
- Apporter une assistance technique et une formation aux pays en développement
- Coopérer avec d'autres organisations internationales

Son action concerne le commerce des marchandises, des services, des biens agricoles et industriels, ainsi que les aspects de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce.

1.2.1.3. Fonctionnement de l'OMC

L'Organisation mondiale du commerce fonctionne sur un mode démocratique puisque chaque Etat représente une voix, quel que soit son poids politique ou économique.

Les décisions sont prises au sein de quelques 65 conseils, comités et groupes de travail, comprenant des représentants de tous les pays membres (ministres, ambassadeurs ou délégués).⁷

L'organe suprême est la Conférence ministérielle qui doit se réunir au moins une fois tous les deux ans. Le Conseil général agit au nom de la Conférence ministérielle pour toutes les affaires relevant de l'OMC⁸. Il se réunit en tant qu'Organe de règlement des différends et en tant qu'Organe d'examen des politiques commerciales. L'Organe de règlement des différends se réunit au moins une fois par mois pour tenter de résoudre les litiges entre les membres.

L'Organe d'examen des politiques commerciales est chargé d'examiner les politiques commerciales des pays membres à partir d'un rapport établi par les économistes du Secrétariat. Bien que l'OMC ne soit pas une agence spécialisée de l'ONU, elle entretient aussi des liens avec cette organisation.

⁶Siroën, Jean-Marc (1998), L'OMC et la mondialisation des économies, 97 p.

⁷VanGrasstek, C.(2013). Histoire et avenir de l'Organisation mondiale du commerce. Genève : Organisation mondiale du commerce, 716 p.

⁸Rainelli, Michel (2002). L'Organisation mondiale du commerce, Paris, La Découverte, p. 128

1.2.2 La chambre de commerce internationale

La chambre de commerce internationale est l'entité qui représente les entreprises, de tous secteurs et de tous pays, au niveau mondial. Son but est de favoriser les échanges commerciaux, l'ouverture des marchés et la libre circulation des capitaux. La chambre de commerce internationale est l'organisation qui représente les entreprises au niveau mondial.⁹

Elle est aussi connue sous son sigle anglais : ICC (pour International Chamber of Commerce). C'est la seule organisation au monde qui s'exprime et parle avec autorité au nom de toutes les entreprises du monde. Cela, quels que soient les secteurs ou les pays. Elle sert à promouvoir le commerce et l'investissement international, ainsi que l'économie de marché.

Les membres qui la composent se comptent par milliers. Ce sont tous des entreprises, qui sont établies dans plus de 130 différents pays à travers le monde. Créée en 1919 à Paris, son siège social n'a jamais changé de ville. Il se situe aujourd'hui au sein du Palais d'Iéna, sur l'avenue du président Wilson.¹⁰

1.2.1.1. Objectifs et Missions de la CCI :

La CCI se fixe pour mission de faciliter et de réguler le commerce international à travers plusieurs axes clés¹¹ :

A-L'élaboration de règles commerciales internationales :

La CCI développe des règles et des normes qui sont largement adoptées par les entreprises pour réguler les transactions commerciales à travers le monde. Ces règles, bien qu'elles ne soient pas juridiquement contraignantes, sont fondamentales pour garantir une uniformité et une transparence dans les échanges internationaux. Voici quelques exemples notables :

Les Incoterms :

Ces termes commerciaux internationaux, introduits en 1936 et régulièrement révisés, définissent les responsabilités des acheteurs et des vendeurs concernant la livraison des marchandises. Et parmi ces incoterms on peut les classer selon le mode de transport : il y a 04 qui sont maritime reliés exclusivement FAS, FOB, CFR, CIF. Et les autres sont multimodales à savoir EXW, FCA, CPT, DAP, DPE, DDP.

⁹ MUCHIELLI J.-L. (1998), Multinationales et mondialisation, Points économie, Editions du Seuil, p 76

¹⁰ Charnovitz, Steve, « Les ONG : deux siècles et demi de mobilisation » [archive], L'Économie politique, gzly2002/1, n°13, p. 6-21.

¹¹ LAFAY G., FREUDENBERG M., HERZOG C., ÜNAL-KESENCI D., 1999, Nations et mondialisation, Economica . P 23.

Ils servent à : ils définissent le lieu de livraison de la marchandise, la répartition des frais de transport, le transfert de risques.

Par exemple, sous le terme « EXW » (Ex Works), l'acheteur assume tous les coûts et risques une fois que les marchandises sont disponibles au départ de l'usine. D'autres termes comme « DAP » (Delivered at Place) précisent que le vendeur couvre les coûts jusqu'à ce que la marchandise soit livrée à un endroit convenu.

Remarque :

On tient à vous informer que les deux Incoterms CIF, CIP sont exclusivement interdit en Algérie qui ne sont pas utilisés.

Les Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (UCP 600) :

Utilisées dans le cadre des lettres de crédit, ces règles harmonisent les pratiques bancaires internationales. Par exemple, elles déterminent les documents requis pour le paiement, ce qui protège les parties en cas de défaut ou de non-livraison des marchandises.

Les Contrats Modèles ICC :

La CCI propose des contrats types pour diverses transactions internationales, comme les contrats de vente de marchandises ou de distribution. Ces modèles offrent une base solide pour négocier et conclure des accords commerciaux en réduisant les ambiguïtés et les risques de litiges.

B- La résolution de litiges commerciaux :

Pour régler les différends commerciaux internationaux, la CCI dispose de la Cour internationale d'arbitrage, l'une des institutions les plus réputées en matière d'arbitrage. Cette cour permet aux entreprises de résoudre leurs conflits de manière rapide, efficace et confidentielle¹². Par exemple, dans un litige opposant deux multinationales sur un contrat de construction, l'arbitrage de la CCI pourrait offrir une solution plus adaptée et rapide qu'une procédure judiciaire classique, souvent longue et coûteuse.

C -La politique commerciale internationale :

En tant que conseiller auprès d'organisations internationales telles que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Organisation des Nations Unies (ONU), la CCI joue un rôle crucial dans l'élaboration des politiques économiques mondiales. Elle s'exprime sur des sujets variés comme le

¹² RAINELLI M., (2004), L'organisation du commerce international, 7ème édition, Repères, Bruxelles : La Découverte p 18.

commerce numérique, les droits de propriété intellectuelle, ou encore la régulation environnementale. Par exemple, la CCI a contribué à définir les cadres pour la taxation des services numériques au niveau international, en représentant les intérêts des entreprises dans ces négociations complexes.¹³

1.2.1. Le fonctionnement la chambre de commerce internationale :

La chambre de commerce internationale est appuyée par son réseau à travers le monde. Ainsi, elle possède des comités nationaux dans tous les pays où des entreprises en sont membres. Ces comités ont deux missions principales. Tout d'abord, c'est eux qui se chargent de coordonner les appréciations de leurs membres nationaux, à propos des différents thèmes relatifs au commerce international. Une fois cette étape réalisée, c'est à eux qu'incombe la tâche de transmettre ces appréciations au Conseil. Ils communiquent ainsi à leur gouvernement la position finale qu'a décidé d'adopter l'ICC¹⁴.

Les comités nationaux sont donc à la fois à l'origine des informations dont a besoin l'ICC pour agir et décider, mais aussi les liens finaux avec les acteurs politiques de chacun des pays¹⁵.

1.3. Transport dans le commerce international :

Le transport international désigne l'ensemble des opérations de déplacement de marchandises ou de personnes d'un pays à un autre. Cela inclut divers modes de transport, tels que le transport maritime, aérien, routier, ferroviaire, et fluvial.

1.3.1. Transport maritime :

Il s'agit du transport par navires, souvent utilisé pour les cargaisons volumineuses. Le transport maritime, qui assure 90 % du volume total du commerce mondial, est véritablement l'artère de l'économie mondiale. On peut imaginer qu'en l'absence de transport maritime, il serait impossible de mener à bien les transactions commerciales entre les différents continents du monde, qu'il s'agisse de matières premières, de produits alimentaires ou de produits manufacturés. Cela signifierait que la moitié du monde mourrait de faim tandis que l'autre moitié gèlerait¹⁶.

1.3.2. Transport Aérien :

Il s'agit du transport par avions, privilégié pour les marchandises urgentes, se distinguant par sa rapidité et son efficacité sur de longues distances. Il est particulièrement adapté pour les produits à haute valeur, sensibles au temps, ou périssables, tels que les équipements électroniques, les produits pharmaceutiques.... Dans le commerce mondial, bien qu'il ne représente qu'environ 1% du volume

¹³ DGESCO, (23 et 24 octobre 2003), Les entreprises dans la mondialisation, Programme national de pilotage, CRDP de l'académie de Versailles.

¹⁴ BOUCHET M.-H. (2005), La globalisation – Introduction à l'économie du nouveau monde, Pearson Education. P 28.

¹⁵ Idem.

¹⁶ Amelot Laurent (2010), « Le dilemme de Malacca », Outre-Terre, revue académique, n° 25-26, 2010/2-3. P 06.

total des échanges de marchandises, il occupe une place significative en termes de valeur, atteignant près de 35% des échanges mondiaux. Cette proportion élevée reflète l'importance du transport aérien pour les biens nécessitant une livraison rapide et sécurisée, contribuant ainsi de manière essentielle à la connectivité et des chaînes d'approvisionnement globales.

1.3.3. Transport routier :

Il s'agit du transport routier se réfère au déplacement de marchandises et de passagers à l'aide de véhicules motorisés sur des routes et des autoroutes. Il joue un rôle crucial dans la chaîne logistique et le commerce mondial en facilitant la distribution locale et régionale des produits. Il représente une part importante du total. En 2021, environ 75% des marchandises transportées en Europe l'ont été par la route. Globalement, le transport routier est responsable de près de 40% du volume total des marchandises transportées à l'échelle mondiale, bien que ce chiffre puisse varier selon les régions et les types de produits. Ce mode de transport est particulièrement adapté pour les livraisons de courte et moyenne distance, souvent en complément d'autres modes de transport comme le maritime ou le ferroviaire pour les longues distances.

1.3.4. Transport ferroviaire :

Le transport ferroviaire est un mode de transport qui utilise des trains circulant sur des voies ferrées pour déplacer des personnes ou des marchandises d'un endroit à un autre. Ce système repose sur une infrastructure composée de rails en acier, de traverses et de locomotives, et peut inclure différents types de trains adaptés aux besoins spécifiques du transport. Il joue un rôle important dans le commerce mondial, particulièrement pour les échanges continentaux. Il représente environ 8 à 10 % du volume total du commerce mondial. Ce mode de transport est crucial pour les échanges économiques entre pays voisins et au sein des grands blocs économiques comme l'Union européenne et l'Asie.

1.3.5. Transport fluvial :

Le transport fluvial se réfère au déplacement de marchandises ou de passagers par voie d'eau à l'aide de navires ou de bateaux sur des rivières, des fleuves, des canaux ou des lacs. C'est une forme de transport souvent utilisée pour les trajets internes, particulièrement dans les régions où les voies navigables sont bien développées. Il est généralement considéré comme une méthode économique et écologique pour le transport de grandes quantités de marchandises. Il représente environ 7 à 10% du transport de marchandises dans le monde. Cependant, son importance varie considérablement selon les régions. Il est particulièrement efficace pour le transport de marchandises lourdes ou volumineuses sur des distances relativement courtes.

1.4. Les caractéristiques de transport international :

Le transport international est essentiel pour le commerce mondial, facilitant l'échange de biens et de services entre les nations. Il se présente à travers trois caractéristiques : la réglementation, la logistique et les coûts.

1.4.1. La Réglementation :

Le transport international est soumis à des lois et règlements spécifiques, notamment en matière de douanes et de sécurité.

1.4.2. La logistique :

Le transport international nécessite une coordination minutieuse entre différents acteurs (transitaires, transporteurs, douanes).

1.4.3. Les coûts :

Les frais du transport international peuvent varier considérablement en fonction du mode de transport, de la distance et des services associés.

1.5. L'Assurance de transport international du commerce :

Vol, perte, dégradation..., de nombreux risques pèsent sur les marchandises lors de leur acheminement. Ces risques, qu'ils soient ordinaires, comme les accidents ou les incendies, ou extraordinaires, comme les grèves ou les vols, peuvent être pris en charge soit par la responsabilité civile du transporteur, soit par le biais d'un contrat d'assurance contracté par l'expéditeur faisant appel à ses services.

1.5.1. Définition de l'assurance transport de marchandises :

D'après Naji. J.¹⁷, l'assurance des marchandises, une composante cruciale de la logistique, joue un rôle majeur dans la gestion de ces risques. Cependant, le paysage évolue rapidement, avec la digitalisation émergeant comme un élément clé pour optimiser l'efficacité et la sécurité dans le monde de l'assurance du transport de marchandises.

Une assurance transport de marchandises, également connue sous le nom d'assurance cargo, se présente initialement comme un accord entre une société expéditrice et un ou plusieurs prestataires de livraison. Son objectif premier est de fournir une indemnité en cas de dommages subis par les marchandises pendant leur acheminement.

¹⁷ NAJI.J « le commerce international », édition : Renouveau Pédagogique INC, p : 417

1.5.2. Les différents types d'assurance transport de marchandises :

En fonction du mode de transport, on distingue plusieurs assurances : maritime, terrestre et aérienne¹⁸ (voir figure n°2).

1.5.2.1. Transport maritime :

Une assurance maritime peut couvrir les navires et les marchandises des risques d'avaries communes (événements mettant en péril l'expédition et nécessitant des sacrifices financiers comme le largage d'une partie de la cargaison), d'avaries particulières (vol, casse, perte... des dommages liés aux conditions de transport et/ou des chargements et déchargement) et les risques de guerres et assimilés et ce, sur l'ensemble du transport.

1.5.2.2. Transport terrestre :

Dans le cadre du transport ferroviaire ou du transport routier de marchandises, celles-ci sont garanties de magasin à magasin.

1.5.2.3. Transport aérien :

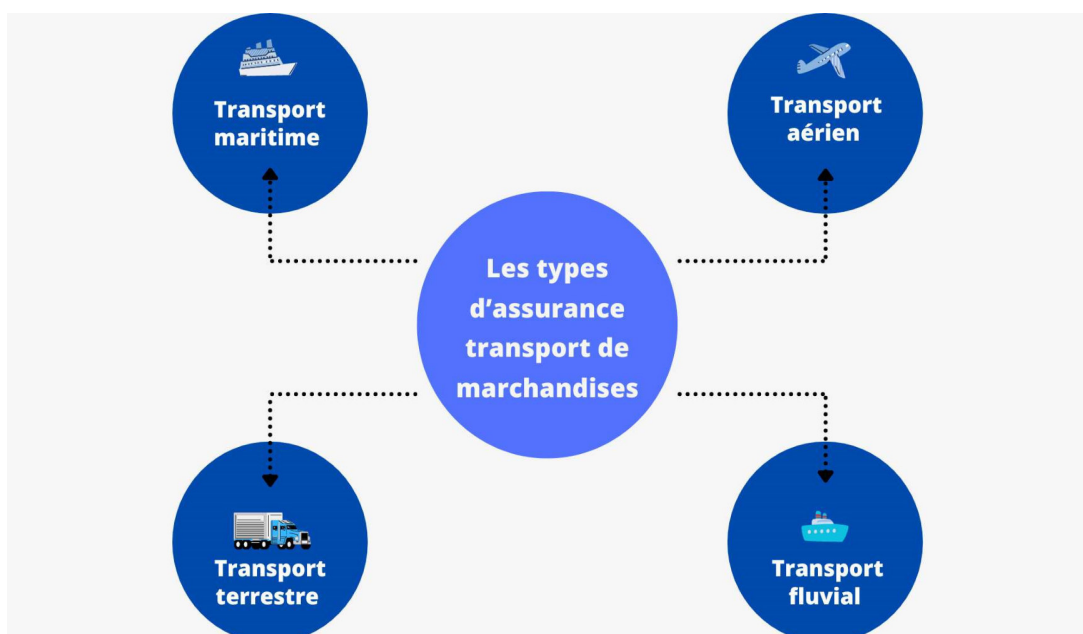
Là aussi, les biens sont couverts lors du transport par avion, mais aussi lors des transports complémentaires, terrestres, maritimes ou fluviaux.

1.5.2.4. Transport fluvial :

Les marchandises sont garanties depuis le point de départ du bateau jusqu'à la mise à terre dans les magasins du destinataire.

¹⁸<https://fnm-vietnam.fr/logistique/types-assurance-transport-marchandises/> consulté le 08/07/2024.

Figure N° 02 : Les types d'assurance de transport de marchandise



Source : réalisée par nos soins

1.6. Les grandes voies du commerce mondial :

Etant donné que 90% du commerce mondial transite par voie maritime, nous allons alors nous baser sur ce mode de transport concernant les voies d'acheminement.

1.6.1. Les grandes voies maritimes du commerce mondial :

Les pays maritimes cherchent à maximiser l'utilisation de leur position géographique pour diversifier leurs sources de revenus.

Les ports mondiaux et la flotte commerciale maritime jouent un rôle clé dans la facilitation du mouvement des marchandises, la réduction des coûts de transport, et l'impulsion du développement économique et du système logistique mondial. Les passages maritimes représentent l'un des points les plus cruciaux et sensibles dans le transport du pétrole brut, des minerais, des produits agricoles, maritimes, industriels, et d'autres biens importants, des centres de production aux marchés de vente. Ces passages et détroits contribuent à raccourcir les distances entre les pays dans le commerce international.

1.6.1.1. Le détroit de Bab-el-Mandeb :

C'est l'un des passages maritimes les plus importants au monde, accueillant de nombreux navires qui transitent entre les pays européens et la Méditerranée, ainsi que l'océan Indien et l'Afrique de

l'Est. Il est bordé par le Yémen et Djibouti, et son importance a augmenté avec celle du pétrole du Golfe. On estime que plus de 21 000 navires et pétroliers traversent ce détroit chaque année (soit 57 par jour)¹⁹. Il relie la mer Rouge au golfe d'Aden, représentant 7 % du volume du trafic maritime mondial. Son importance est également due à son lien avec le canal de Suez et le détroit d'Ormuz. La largeur du canal de passage des navires est de 16 km et sa profondeur varie entre 100 et 200 m, permettant ainsi à divers navires et pétroliers de traverser facilement ce passage dans des directions opposées.²⁰

1.6.1.2. Le détroit d'Ormuz :

Selon Lasserre,²¹ ce détroit représente un point de connexion stratégique très important entre le Golfe Persique, où se trouvent les zones de production de pétrole, et l'océan Indien ainsi que le golfe d'Oman. La largeur du détroit varie entre 48 et 80 km, avec une zone de navigation divisée en deux voies de 2 à 3 km de largeur, l'une pour entrer dans le golfe et l'autre pour en sortir. Environ 88 % du pétrole extrait des pays riverains du golfe transite par ce détroit, à destination de l'Europe, de l'Asie de l'Est et des États-Unis

Il est considéré comme le passage le plus important au monde pour le transit du pétrole, avec entre vingt et trente pétroliers traversant quotidiennement, transportant entre 16,5 et 17 millions de barils, soit environ 40 % du commerce mondial de pétrole, selon les statistiques de l'Agence d'information sur l'énergie des États-Unis. Il joue donc un rôle international et régional crucial dans le commerce mondial. Environ 90 % du pétrole des pays du Golfe est exporté par des pétroliers passant par le détroit d'Ormuz. De plus, leurs importations transitent également par ce détroit, notamment celles en provenance de la Chine, du Japon, de la Corée du Sud, de Singapour et de Taïwan.

Le détroit sépare les eaux du golfe Persique des eaux du golfe d'Oman, de la mer d'Arabie et de l'océan Indien. Il représente l'unique débouché maritime pour l'Irak, le Koweït, Bahreïn, le Qatar et les Émirats arabes unis. Il est bordé au nord par l'Iran et au sud par le sultanat d'Oman, qui supervise le trafic maritime dans le détroit, puisque la voie de passage des navires se trouve dans ses eaux territoriales.

¹⁹ Lasserre Frédéric (2019), « La course à l'appropriation des plateaux continentaux arctiques, un mythe à déconstruire », *Géo confluences*, septembre 2019, p 12.

²⁰ Louchet André (2014), *La planète océane. Précis de géographie maritime* ; coll. U, Armand Colin, Paris 22.

²¹ Lasserre Frédéric (2004) : « Les détroits. Réflexion sur des enjeux stratégiques majeurs », *Cahiers géographiques du Québec*, vol. 48, n° 135, p 279-298.

1.6.1.3. Canal de Suez :

D'après Doceul et Tabarly²², le canal de Suez est le plus court passage maritime artificiel entre l'Est et l'Ouest, mesurant 193 km de long. Il est situé en Égypte, entre la ville de Port-Saïd sur la mer Méditerranée et la ville de Suez sur la mer Rouge. Plus des deux tiers du commerce mondial transitent par le canal, ce qui signifie que le canal contrôle 40 % du trafic mondial de navires et de conteneurs, avec près de 2,5 millions de barils de pétrole passant chaque jour.

Le canal permet aux navires en provenance des pays du bassin méditerranéen, d'Europe et d'Amérique d'atteindre l'Asie sans avoir à emprunter la longue route du cap de Bonne-Espérance. En général, les navires naviguent dans le canal de Suez dans une seule direction à la fois, suivis par ceux venant de la direction opposée. Actuellement, 22 % du commerce asiatique massif transite par le canal de Suez. Le récent projet du Nouveau Canal de Suez a été inauguré pour réduire le temps d'attente des navires pour traverser dans les deux sens. Cependant, le trafic maritime dans le canal dépend principalement du trafic dans le détroit de Bab-el-Mandeb et le détroit d'Ormuz. Les revenus du canal ont atteint environ 5 milliards de dollars au cours des deux dernières années, avec une moyenne de 16 596 navires passant en 2013. La charge maximale dans le canal de Suez est de 150 000 tonnes, avec une profondeur de 16 mètres et une capacité de 12 000 conteneurs.

1.6.1.4. Le détroit de Gibraltar :

Carroué²³ décrit le détroit de Gibraltar comme l'un des passages maritimes les plus importants au monde. Il est situé entre la péninsule ibérique au nord et l'Afrique du Nord au sud, reliant les eaux de la mer Méditerranée à celles de l'océan Atlantique. Le détroit est supervisé par le Maroc, l'Espagne et la région autonome de Gibraltar, qui est britannique. Le nom du détroit provient du commandant Tariq ibn Ziyad, qui l'a traversé au début des conquêtes islamiques en Espagne en 711 après J.-C

L'importance stratégique du détroit a augmenté en raison de son statut international, qui permet depuis 1982 à tout pays de survoler son espace aérien et de traverser ses eaux territoriales, y compris les sous-marins, sans avoir à informer les pays voisins comme l'Espagne et le Maroc.

²²Doceul Marie-Christine et Tabarly Sylviane (2018), « Le canal de Suez, les nouvelles dimensions d'une voie de passage stratégique », Géo confluences, Lyon. P 76.

²³Carroué Laurent (2020), Atlas de la mondialisation. Une seule terre, des mondes, Coll. Atlas, Autrement, Paris. P 16

1.6.1.5. Le canal de Panama :

Selon Charlier²⁴, le canal de Panama est un passage maritime qui traverse l'isthme de Panama, reliant l'océan Atlantique à l'océan Pacifique. Ce canal est considéré comme l'un des plus grands exploits d'ingénierie au monde. L'idée de sa construction a été proposée au XVI^e siècle par l'empereur Charles Quint, afin que les navires n'aient pas à contourner l'Amérique du Sud.

L'inauguration du canal en août 1914 a marqué la fin de travaux qui ont duré de nombreuses années, commencés par les Français qui ont échoué, puis repris par les Américains. Ces travaux ont entraîné la mort de 27 000 ouvriers en raison de la malaria et de la fièvre jaune. L'objectif était de raccourcir la distance de voyage des navires entre New York et San Francisco à moins de 8 370 km, au lieu de faire le tour de l'Amérique du Sud sur environ 20 900 km. Les revenus annuels des frais de passage du canal s'élèvent à 2 milliards de dollars. Après l'expansion en cours, ces revenus devraient doubler.

Pour que le canal reste compétitif, il était nécessaire de l'élargir, ce qui est crucial dans la course entre les ports et les passages maritimes mondiaux. Bien que le projet d'élargissement ait été approuvé, il a été interrompu en raison de désaccords sur qui paieraient les coûts supplémentaires de 1,6 milliard de dollars. Les travaux ont ensuite repris avec pour objectif de faciliter le passage des navires pouvant transporter plus de 12 000 conteneurs. La capacité maximale du canal de Panama est de 65 000 tonnes, avec une profondeur de 12 mètres et une capacité de 4 000 conteneurs.

1.6.1.6. D étroit du Bosphore et détroit des Dardanelles :

Le détroit du Bosphore relie la mer de Marmara à la mer Noire, tandis que le détroit des Dardanelles relie la mer de Marmara à la mer Égée. Ces deux détroits constituent la frontière sud entre l'Asie et l'Europe. Les eaux du Bosphore sont classées comme des eaux de navigation internationale. Le détroit du Bosphore mesure environ 30 km de long, avec une largeur variant de 50 à 3 000 mètres, tandis que le détroit des Dardanelles mesure 61 km de long, avec une largeur variant de 1,2 à 6 km. Le détroit du Bosphore est caractérisé par des courants marins, ce qui en fait l'un des passages les plus difficiles à naviguer²⁵.

²⁴ Charlier Jacques (2023), « Nouvelles écluses et second souffle pour le canal de Panama », BAGF, n°100- p 09.

²⁵<https://www.erudit.org/> /consulté le 15/08/2024

1.6.1.7. Détroit de Malacca :

Le détroit de Malacca est l'un des détroits maritimes les plus importants stratégiquement dans le monde, où transitent le commerce de l'Europe vers l'Asie de l'Est et le pétrole du Golfe vers le Japon, l'Australie, la Chine et la Corée. Environ 50 000 navires traversent ce détroit chaque année. Environ 30 % du commerce mondial et 80 % du pétrole à destination du Japon, de la Corée du Sud et de Taïwan transitent par ce détroit.

Le détroit mesure 800 km de long et sa largeur varie de 320 à 50 km, avec un point le plus étroit de seulement 2,5 km, ce qui en fait le plus long détroit maritime au monde. La profondeur minimale est de 23 mètres, ce qui constitue un obstacle pour les supertankers dépassant 300 000 tonnes.²⁶

Étant donné qu'il borde plusieurs pays (Singapour, Indonésie, Malaisie), ces pays ne se sont pas encore mis d'accord sur le dragage de ce passage maritime. Cela pose également un autre problème pour la lutte contre la piraterie, qui a augmenté ces dernières années dans ce détroit, notamment du côté de la côte indonésienne, riche en îles, et qui sert de point de départ aux pirates pour leurs opérations. La capacité maximale du détroit de Malacca est de 300 000 tonnes, avec une profondeur de 21 mètres et une capacité de 18 000 conteneurs.

1.6.2. Evolution du commerce maritime :

Le commerce maritime a connu un essor important grâce à la hausse du commerce mondiale des marchandises et le développement des technologies de communication et d'informations. Depuis 2000, ce commerce a évolué en dents de scie en étant positif jusqu'en 2008, puis passer vers le négatif suite à la crise financière mondiale des subprimes. Après la crise, le commerce a renoué avec la croissance, puis soudainement a passé vers le négatif à cause de l'épidémie du COVID 19.

Le COVID passé, le commerce reprend la hausse mais interrompu par les instabilités géopolitiques causés par la guerre entre la Russie et l'Ukraine en Mer Noire et la crise du détroit de Bab El Mandeb entre les rebelles Houthis du Yémen et les pays occidentaux qui ont conduits à une hausse vertigineuse des couts du transport maritime. Ceci est démontré dans la figure ci-dessous.

²⁶Carroué Laurent (2022), « La révolution du gaz et du pétrole de schiste aux États-Unis : enjeux technologiques, territoriaux et géostratégiques », Géo confluences, p 34.

Figure N° 03 : Croissance du commerce maritime, en tonnes et en tonnes-milles, 2000–2024(Variation annuelle en pourcentage)



Source : Secrétariat de la CNUCED, d’après les séries chronologiques du Shipping Intelligence Network de Clacksons Research (juillet 2024).

1.6.3. Les grandes voies terrestres du commerce mondial :

Les grandes voies terrestres du commerce mondial sont essentielles pour le transport d’une large variété de marchandises entre les continents et les régions. Voici une présentation mise à jour des principales routes terrestres de commerce mondial actuellement, en mettant l’accent sur les types de marchandises qui y transitent.

1.6.3.1. La Nouvelle Route de la Soie (Belt and Road Initiative) :

La Nouvelle Route de la Soie est l’une des plus importantes voies terrestres du commerce mondial, reliant l’Asie, l’Europe et l’Afrique. Les marchandises qui y transitent comprennent les électroniques, les machines, les vêtements, les produits chimiques et les métaux. Le corridor Chine-Asie centrale-Europe, par exemple, transporte des matières premières et des biens industriels d’Europe vers l’Asie, ainsi que des produits de consommation et des électroniques de l’Asie vers l’Europe. De

plus, le corridor économique Chine-Pakistan permet le transport des marchandises chinoises vers le port de Gwadar, pour ensuite être expédiées vers le Moyen-Orient et l'Afrique.²⁷

1.6.3.2. Le corridor transsibérien :

Le corridor transsibérien, reliant Moscou à Vladivostok, est une autre route terrestre majeure. Les principales marchandises qui y transitent sont le pétrole, le gaz naturel, le charbon, les céréales, le bois et les métaux de la Russie vers l'Asie, tandis que les biens de consommation et les électroniques sont acheminés de la Chine vers l'Europe. Le chemin de fer transsibérien est l'une des voies les plus rapides pour transporter ces marchandises entre l'Europe et l'Asie.²⁸

1.6.3.3. La route de l'Inde vers l'Europe via l'Iran :

La route reliant l'Inde à l'Europe via l'Iran est utilisée pour le transport de textiles, de produits pharmaceutiques, de produits agricoles tels que le thé et les épices, ainsi que des produits pétroliers. Ce corridor offre une alternative pour acheminer les marchandises indiennes vers l'Europe, en évitant le passage par le canal de Suez.

1.6.3.4. Le corridor international Nord-Sud (CINS) :

Le corridor international Nord-Sud (CINS) relie l'Inde, la Russie, l'Iran et d'autres pays d'Asie centrale. Il est utilisé pour le transport de produits alimentaires, de produits agricoles, de produits chimiques, de machines et de produits industriels. Ce corridor offre une route plus rapide et moins coûteuse comparée aux routes traditionnelles passant par le canal de Suez.

1.6.3.5. Le réseau routier et ferroviaire paneuropéen :

Le réseau routier et ferroviaire paneuropéen joue un rôle crucial dans le transport de voitures, de produits industriels, de denrées alimentaires transformées et de machines entre les pays européens. Il est également utilisé pour transporter des produits pétroliers, des produits chimiques et des métaux entre l'Europe de l'Est et l'Europe de l'Ouest.

Ces routes facilitent le transport de nombreuses marchandises, allant des biens de consommation courants aux matières premières, en passant par les produits industriels et les électroniques. Les infrastructures associées à ces routes, telles que les ports secs et les centres de distribution, renforcent leur capacité à servir le commerce mondial de manière efficace.

²⁷Nougier, J. (2018) « Surchauffé sur la route de l'Arctique », Jeune Marine, 243 °n, Paris 30-p 28 ,

²⁸Foucher M., 2017. L'Euro-Asie selon Pékin. Politique étrangère, n° 1, Paris, p. 99-113.

1.6.4. Les entreprises de transport de commerce :

Les plus grandes entreprises de transport dans le monde jouent un rôle crucial dans le commerce international, assurant la distribution de biens à travers des réseaux vastes et complexes. **United Parcel Service (UPS)** avec son siège social à Atlanta, aux États-Unis, est l'une des entreprises les plus importantes du secteur. En 2023, UPS a généré environ 100,3 milliards de dollars de revenus et emploie plus de 540 000 personnes à travers le monde. La société est présente dans plus de 220 pays et territoires, offrant une gamme étendue de services logistiques et de transport de colis.

Fedex, est une compagnie aérienne basée à Memphis, Tennessee, est un autre géant de l'industrie. En 2023, l'entreprise a réalisé environ 93,5 milliards de dollars de revenus et compte environ 530 000 employés. Fedex se distingue par ses services de livraison express, desservant également plus de 220 pays et territoires.²⁹

L'Allemagne abrite **Deutsche Post DHL Group**, une autre puissance mondiale dans le domaine du transport et de la logistique. Avec des revenus de 106 milliards d'euros (environ 114 milliards de dollars) en 2023, et plus de 600 000 employés, DHL est un acteur clé sur la scène internationale. L'entreprise opère sous plusieurs marques, dont DHL Express, et est active dans plus de 220 pays et territoires.

Maersk, entreprise danoise, domine le secteur du transport maritime. En 2023, Maersk a généré environ 81,5 milliards de dollars de revenus et emploie environ 95 000 personnes. La société gère une flotte de plus de 700 navires et opère dans plus de 130 pays, facilitant le transport de conteneurs à travers le monde.

La Chine est représentée par **China COSCO Shipping**, l'une des plus grandes entreprises de transport maritime à l'échelle mondiale. En 2023, COSCO a enregistré des revenus d'environ 52 milliards de dollars et emploie plus de 118 000 personnes. La société possède une flotte de plus de 400 navires, desservant plus de 160 pays et régions.

Le Japon est un acteur important avec **Nippon Express**, basée à Tokyo. En 2023, l'entreprise a généré environ 18 milliards de dollars de revenus et emploie environ 70 000 personnes. Nippon Express offre des services de transport terrestre, maritime et aérien, et est présente dans plus de 40 pays.

Aux États-Unis, **Union Pacific** est une des plus grandes compagnies ferroviaires, avec un réseau couvrant 23 États. En 2023, l'entreprise a réalisé environ 24,9 milliards de dollars de revenus et

²⁹<https://www.fedex.com/fr-fr/homeeci?sulle> 01/08/2024 à 17h.

emploie environ 30 000 personnes, jouant un rôle clé dans le transport de marchandises à travers l'Amérique du Nord.

Kuhne + Nagel, basée en Suisse, est un leader mondial dans les solutions de logistique. En 2023, la société a généré environ 39,8 milliards de francs suisses (environ 44,1 milliards de dollars) de revenus et emploie plus de 80 000 personnes. Avec une présence dans plus de 100 pays, Kuehne + Nagel se spécialise dans le transport maritime, aérien et terrestre.

XPO Logistics, une autre entreprise américaine basée à Greenwich, Connecticut, a enregistré environ 14,4 milliards de dollars de revenus en 2023. Avec environ 42 000 employés, XPO est un acteur majeur dans le transport de fret et la gestion de la chaîne d'approvisionnement, opérant principalement en Amérique du Nord et en Europe.

Enfin, **C.H. Robinson**, basée à Eden Prairie, Minnesota, a réalisé environ 25,3 milliards de dollars de revenus en 2023. L'entreprise, qui emploie environ 15 000 personnes, est un leader dans les services de transport et de logistique, opérant dans plus de 40 pays à travers le monde.

Ces entreprises représentent le sommet de l'industrie mondiale du transport, chacune ayant une portée globale et un impact significatif sur la logistique internationale. Leurs vastes réseaux et leurs capacités de gestion des chaînes d'approvisionnement les placent en tête du secteur, contribuant ainsi au commerce mondial et à l'efficacité des opérations logistiques.

Section 2 : le commerce en Algérie.

Cette section se penche sur les dynamiques actuelles du commerce en Algérie, en mettant en lumière les tendances générales, les spécificités de l'exportation et de l'importation, ainsi que la répartition des échanges par régions économiques. En 2022, l'Algérie a enregistré un excédent de la balance commerciale avec une légère augmentation par rapport à l'année précédente, illustrant une stabilité relative des flux commerciaux. L'analyse des exportations révèle une domination persistante des hydrocarbures, tandis que les importations montrent une légère diminution. La répartition par régions économiques souligne l'importance des partenaires traditionnels de l'Algérie, notamment les pays de l'Union Européenne et ceux de l'OCDE. Enfin, l'adhésion de l'Algérie à la Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf) marque un tournant stratégique dans l'intégration économique du pays au sein du continent africain.

1. Tendances générales :

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie durant l'année 2022 font ressortir un excédent de la balance commerciale de plus de 27 milliards de dollars US, soit une légère augmentation de 3,57% par rapport à l'année 2021. Cette tendance s'explique essentiellement par une relative stabilité des flux importations et exportations enregistrés durant la période suscitée.

Par ailleurs, en terme de couverture des importations par les exportations, les résultats en question dégagent un taux de 158% en 2022 contre 156% enregistré durant l'année 2023.

Tableau N° 01 : Les tendances générales de commerce Algérien de 2022/2023 en millions

	Année 2022		Année 2023		Évolution
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars	
Importation	3 442 502	47 247	3 629 934	46801	-0,94
Exportation	5 354 510	736 808	5 736 808	73981	0,67
Balance commerciale	1912008	26242	2106874	27100	
Taux de couverture %	156		158		

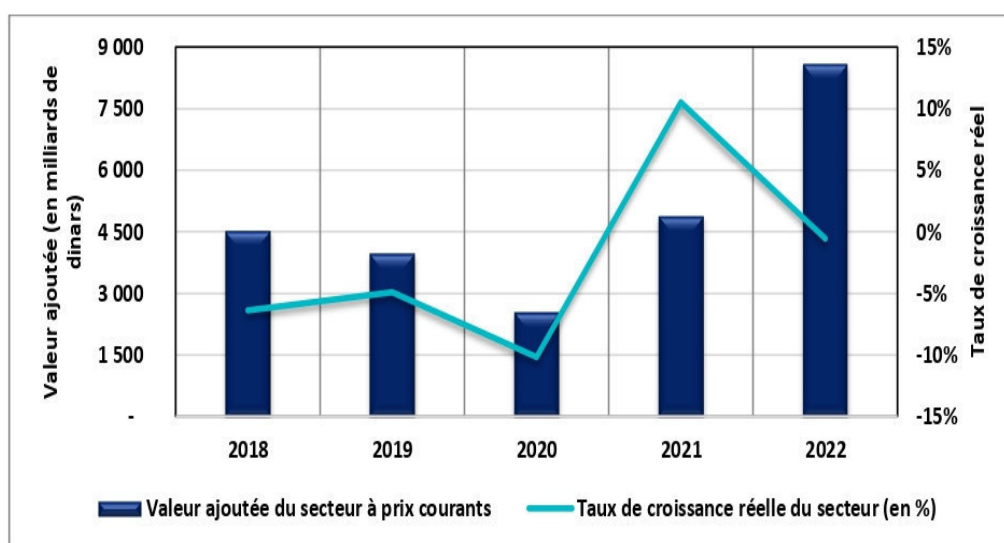
Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 2022/2023, Douane Algérienne.

Une exportation est, au sens strict, une vente de marchandise par un résident à un non-résident. La sortie de la marchandise du territoire national donne lieu à une entrée correspondante de devises au bénéfice de l'agent économique résident.

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel de nos exportations à l'étranger durant l'année 2023 avec une part de 97,04% du volume global des exportations, et une légère hausse de 0,51% par rapport à l'année 2022.

Les exportations des hors hydrocarbures de l'Algérie entre 2019 et 2022 ont augmenté de manière significative de 1.7 million USD en 2019 à 5 million USD en 2021 puis à 7 million USD en 2022.

Figure n°4 : La croissance du secteur des hydrocarbures en Algérie (2018-2022)



Source : ONS

De 2018 à 2022, l'Algérie a connu une croissance notable des exportations d'hydrocarbures, principalement en raison de la hausse des prix du pétrole et du gaz sur les marchés internationaux. En 2018, les exportations algériennes étaient relativement stables, mais l'économie dépendait toujours fortement des hydrocarbures, représentant environ 93% des

Exportations totales. En 2019, les exportations ont subi une légère baisse due à une production fluctuante et des prix du pétrole volatil. La situation a été aggravée en 2020 par la pandémie de COVID-19, qui a entraîné une baisse drastique de la demande mondiale d'énergie, provoquant une chute des prix et des volumes exportés. Cependant, en 2021 et 2022, les exportations d'hydrocarbures de l'Algérie ont rebondi, soutenues par la reprise économique mondiale post-pandémie et par la hausse des prix de l'énergie. L'Algérie a intensifié ses efforts pour augmenter sa production et diversifier ses marchés, notamment en renforçant ses exportations de gaz naturel vers l'Europe.

En 2022, les exportations d'hydrocarbures, mesurées en tonne équivalent pétrole (TEP), ont diminué de 2,5 %. Cette baisse est principalement due à une réduction significative des exportations de gaz (-9,1 %), malgré une hausse de 5,3 % des exportations d'hydrocarbures liquides. A cause de la baisse de la production, fluctuations de la demande mondiale, Problèmes logistiques : Des problèmes liés aux infrastructures de transport, aux ports, changements de politique intérieure ou restrictions

Tableau N° 02 : Les exportations de l'Algérie durant la période 2022-2023

A l'exportation	Dinars	Dollars	Structure %	Dinars	Dollars	Structure %	Evolution %
Alimentation	25 881	355	0.48	24 271	313	0.42	-11.83
Energies & lubrifiants	5 204 216	71 427	97.19	5 567 223	71794	97.04	0.51
Produit brut	11711	71427	0.22	12950	167	0.23	3.73
Demi-produit	108994	1496	2.04	128724	1660	2.24	10.96
Bien d'équipement agricole	26	-	-	73	1	-	-
Bien d'équipement industriel	2561	35	0.05	2326	30	0.04	-14.29
Bien de consommation (non-alimentaire)	1115	15	0.02	1241	16	0.02	6.67
Total	5354510	73489	100	5736808	73981	100	0.67

Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 2023, Douane Algérienne.

2.3. Les importations

Le terme « importations » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

Tableau N°03 : récapitulant les dix principales marchandises importées par l'Algérie

N°	Marchandises importées
01	Céréales
02	Lait et produits laitiers
03	Sucres et confiseries
04	Résidus et déchets alimentaires
05	Tabac et ses substituts manufacturés
06	Café et thé
07	Conserves alimentaires de divers types
08	Fruits et noix
09	Légumes, racines et tubercules
10	Animaux vivants

Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 2022, Douane Algérienne.

Les importations Algériennes ont diminué de près de 1% par rapport à l'année 2021, passant de 47,2 milliards de dollars US à 46,8 milliards de dollars US.

Leur répartition par groupes de produits au cours de l'année 2022, fait ressortir à travers le tableau ci-après des diminutions pour les groupes biens d'équipements et biens alimentaires avec les proportions respectives de 16,15% et de 8,8% par rapport à l'année 2021.

Quant aux hausses, elles ont concerné les biens de consommation non alimentaires avec une proportion de 35,8%, suivies par les biens destinés à l'outil de production avec 3,29%.

Tableau N°04 : Les importations de l'Algérie durant la période 2022-2023 :

A l'importation	Dinnar	Dollars	Structure %	Dinnars	Dollars	Structure %	Evolution %
Allimentation	717688	9850	20.85	696744	8983	19.19	-8.80
Energie & lubrifiants	84777	1164	2.46	146420	1887	4.03	62.11
Produits bruts	129895	1783	3.77	141462	1824	3.90	2.30
Demo-produits	778557	10685	22.62	804315	10370	22.16	-2.95
Biens dequipements agricoles	28196	387	0.82	25480	329	0.70	-14.99
Biens dequipements industriels	1169431	16050	33.97	1043408	13453	28.75	-16.18
Biens de consommation (non-alimentaires)	533958	7328	15.51	772105	9955	21.27	35.85
Total	3442502	47247	100	3629934	46801	100	-0.94

Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 2022, Douane Algérienne.

2.3. Répartition par régions économiques :

En ce qui concerne la répartition par régions économiques au cours de l'année 2023, les tableaux joints en annexe montrent clairement que l'essentiel de nos échanges extérieurs reste toujours polarisé sur nos partenaires traditionnels.

En effet, les pays de L'OCDE occupent les parts les plus importantes avec 63,56% de nos importations et de 84,36% de nos exportations.

2.4.1. Union Européenne (UE) ³⁰ :

Les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 50,98% des importations et de 54,55% des exportations.

Par rapport à l'année 2022, les importations en provenance de l'UE ont enregistré une baisse de 3,08% passant de 24,62 milliards de Dollars US en 2022 à 23,86 milliards de Dollars US en 2023. Par contre, les exportations de l'Algérie vers ces pays, ont augmenté de 3,05 milliards de Dollars US, soit 8,17%.

A l'intérieur de cette région économique, on peut relever que notre principal client est l'Italie qui absorbe plus de 15,77% de nos ventes à l'étranger, suivi par l'Espagne de 10,23% et la France de 8,92%.

Pour les principaux fournisseurs, la France occupe toujours le premier rang avec 12,83%, suivie par l'Italie et l'Espagne avec les proportions respectives de 9,29% et 8,74% du total des importations de l'Algérie au courant de l'année 2023.

2.4.2. Les pays de L'OCDE (hors UE) ³¹ :

Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 12,59% des importations de l'Algérie en provenance de ces pays, et de 29,81% des exportations de l'Algérie vers ces pays.

Par rapport à l'année 2022, il y a lieu de signaler une légère diminution des importations réalisées avec ces pays de l'OCDE (hors UE), passant de 6,22 milliards de Dollars US en 2022 à 5,89 milliards de Dollars US en 2023, soit plus de 5% en valeur relative. De même les exportations de l'Algérie vers ces pays ont aussi enregistré une légère baisse évaluée à plus de 8%.

A noter aussi que l'essentiel des échanges commerciaux de l'Algérie avec cette région est réalisé avec la Turquie, suivi par les U.S.A avec les taux respectifs de 3,81% et 3,5% pour les importations en provenance de ces pays, et de 4,11%, et 16,14% pour les exportations vers ces mêmes pays.

³⁰ <https://www.touteurope.eu>

³¹ <https://www.cairn.info>

2.4.3. Les autres régions :

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions restent toujours marqués par des faibles proportions.

* Le volume global des échanges avec les Autres pays d'Europe (hors UE et OCDE) affiche une progression de leur part du marché de plus de 64,75% par rapport à l'année 2021, en passant de 681 millions de Dollars US en 2022 à 1,12 milliard de Dollars US en 2023.

* Les pays de « l'Asie » affichent une légère augmentation de près de 0.52% passant de 14 milliards de Dollars¹ US à 14,11 milliards de Dollars US pour les mêmes périodes considérées.

* Le volume des échanges avec les pays du Maghreb (U.M.A) a enregistré une hausse de 26,26% par rapport à l'année 2022 passant de 2,27 milliards de Dollars US en 2022 à 2,87 milliards de Dollars US en 2023.

* Les pays Arabes (hors U.M.A) ont enregistré aussi une hausse par rapport à l'année 2022, puisque le volume global des échanges commerciaux avec ces pays est passé de 2,57milliards de Dollars US à 2,61 milliards de Dollars US soit une augmentation de 1,36%.

* Enfin, les pays d'Amériques ont enregistré une diminution de 12,54% par rapport à l'année 2022, passant de 8,20 milliards de Dollars US en 2022 à 7,17 milliards de Dollars US en 2023.

Tableau N°05 : Les importations de l'Algérie par régions économiques

A l'importation	valeurs	Struct (%)	Valeurs	Struct(%)	(%)
Union Européenne	24616	52.10	23858	50.98	-3.08
O.C.D.E (hors U.E)	6219	13.16	5892	12.59	-5.26
Autres pays d'Europe	579	1.23	1086	2.32	87.56
Amérique du Sud	3931	8.32	3587	7.66	-8.75
Asia	8873	18.78	9410	20.11	6.05

Chapitre I : Le commerce international

Oceania	-	-	-	-	-
Pays Arabes (hors U.M.A)	1760	3.73	15636	3.28	12-73
Pays du Maghreb Arabe (U.M.)	691	1.46	755	1.61	9.26
Pays d'Afrique	578	1.22	677	1.45	17.13
Total	47247	100%	46801	100%	-0.94

Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 2022, Douane Algérienne.

Tableau N°06 : Les exportations de l'Algérie par régions économiques

A l'exportation	VALEUR	Structure %	Valeur	Structure	%
Union Européenne	37307	50.77	40127	54.24	7.56
O.C.D.E (hors U.E)	24059	32.74	22325	30.18	-7.21
Autres pays d'Europe	102	0.14	36	0.05	-
Amérique du Sud	4270	5.81	3586	4.85	-16.02
Asie	5168	7.03	4704	6.36	-8.98
Oceania	41.00	-	-	-	-
Pays Arabes (hors U.M.A)	810	1.10	1069	1.44	31.98
Pays du Maghreb Arabe (U.M.)	1586	2.16	2075	2.80	30.83
Pays d'Afrique	146	0.20	59	0.08	-59.59
Total	73489	100%	73981	100%	0.67

Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour l'année 2022, Douane Algérie

2.5. L'accord de libre et change Algérie et les pays africains (ZLECAF) :

La Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAF) est un projet ambitieux lancé par l'Union Africaine visant à créer un marché unique pour les biens et services sur l'ensemble du continent africain. L'accord, signé par 54 des 55 pays africains en mars 2018 à Kigali, au Rwanda, vise à stimuler le commerce intra-africain en éliminant progressivement les barrières tarifaires et non tarifaires. La ZLECAF représente une opportunité majeure pour renforcer l'intégration économique du continent, en facilitant la circulation des biens, des services et des capitaux entre les pays membres.³²

L'Algérie a officiellement ratifié l'accord de la ZLECAF en décembre 2019 lors d'une réunion des ministres africains du Commerce à Accra, au Ghana. Cette ratification a marqué un engagement stratégique de l'Algérie envers le projet d'intégration économique africaine. L'entrée en vigueur de cet accord en juillet 2020 a permis à l'Algérie de se positionner au sein de ce vaste marché, offrant de nouvelles opportunités pour diversifier son économie et renforcer ses relations commerciales avec le reste du continent.

Depuis son adhésion, l'Algérie a tiré parti de plusieurs avantages offerts par la ZLECAF. D'une part, l'élimination progressive des barrières tarifaires a facilité l'accès des produits algériens à de nouveaux marchés africains. Cela a permis une augmentation des exportations hors hydrocarbures, notamment dans les secteurs de l'agroalimentaire, des matériaux de construction, et des produits manufacturés.

D'autre part, la ZLECAF a contribué à renforcer les investissements intra-africains, favorisant ainsi des partenariats entre les entreprises algériennes et leurs homologues africains. L'intégration dans ce marché continental a également permis à l'Algérie de réduire sa dépendance vis-à-vis des marchés européens et asiatiques, tout en stimulant l'innovation et la compétitivité des entreprises nationales.

L'Algérie, en tant que membre actif de la ZLECAF, continue de bénéficier des perspectives de croissance offertes par cet accord. La mise en place d'infrastructures de transport et de communication entre les pays membres, ainsi que le développement de chaînes de valeur régionales, sont autant de projets qui devraient soutenir l'intégration économique à long terme. En outre, l'Algérie pourrait jouer un rôle central dans la facilitation des échanges commerciaux entre l'Afrique du Nord et le reste du continent, contribuant ainsi au renforcement de l'unité économique africaine.

³² Viola Sawere et David Ndolo, « Négociations de la ZLEC sur les services : comment parvenir à un accord d'ici 2017 ? », Passerelles, volume 17 no 4, p 09.

L'adhésion de l'Algérie à la ZLECAf représente une avancée significative pour l'économie nationale. Cet accord ne se limite pas à l'augmentation du commerce intra-africain, mais il ouvre également la voie à une plus grande coopération économique, à l'innovation et à la diversification économique, renforçant ainsi la position de l'Algérie en tant qu'acteur clé sur la scène africaine.

Conclusion :

Le commerce mondial, qui a connu une expansion rapide, fait aujourd'hui face à des défis importants en raison de l'instabilité géopolitique. Les tensions internationales perturbent les chaînes d'approvisionnement et augmentent les risques pour les entreprises, entraînant une volatilité des marchés et une reconfiguration des relations commerciales. Pour faire face à ces défis, les acteurs économiques doivent adapter leurs stratégies, renforcer la résilience des chaînes d'approvisionnement et innover pour naviguer dans un environnement mondial complexe.

En Algérie, dans ce monde où l'on a connu un essor d'exportation, on observe une baisse significative. Cette tendance soulève des interrogations sur les facteurs sous-jacents, notamment les défis économiques, les changements dans les politiques commerciales et les fluctuations des marchés internationaux.

*Chapitre II : La notion générale
sur le crédit documentaire*

Introduction :

Les entreprises impliquées dans le commerce international qu'elles importent ou exportent des marchandises, s'appuient souvent sur divers techniques bancaires pour effectuer leur paiement.

Les opérations du commerce international englobent une série de processus et d'activités permettent l'échange de biens et de services et capitaux entre différents pays. Ces opérations, Présentent divers risques notamment ceux liés aux modes de financement et d'autres paramètres internationaux. Afin de se protéger et se procurer une sécurité contre ces risques.

Le crédit documentaire est parmi les techniques qui constitue des garanties efficaces pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ces ventes, il pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité des biens ou de services achetés avant tout règlement financier.

Section 1 : le crédit documentaire : définitions et typologies.

1- Définition de crédit documentaire :

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 une tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (R.U.U) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées ans le monde entier et dont la dernière version est entrée en vigueur le 1er juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la N°600)³³.

2-Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire :³⁴

2.1. Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :

2.1.1. Sécurité et irrévocabilité :

Un crédit documentaire irrévocable et confirmé offre une garantie absolue pour les parties impliquées, assurant que les conditions de paiement sont décidées de manière définitive et ne peuvent être modifiées.

2.1.2 Facilitation du recouvrement des créances :

Le crédit documentaire permet au créancier de recevoir le paiement dès que les documents conformes sont présentés, réduisant ainsi le risque de non-paiement.

³³LAHLOU-M, « le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », édition ENAG ,Alger 1999,P15.

³⁴BLKHEIRE Sid Ahmed , (2009) « Les différents mode de paiement » , université Mostaganem Algérie , licence en FCI .

2.1.3. Sécurisation des transactions internationales :

Il facilite les échanges commerciaux internationaux en offrant un mécanisme de paiement sécurisé basé sur la conformité des documents, renforçant ainsi la confiance entre les parties.

2.1.4. Garantie de remboursement :

En cas de problème, des garanties spécifiques, comme un connaissance à l'ordre, protègent les parties en permettant l'exercice d'un droit de gage.

2.1.5. Moyen de pression sur le vendeur :

Le crédit documentaire fixe des obligations précises avec des délais clairs, ce qui pousse le vendeur à respecter ses engagements dans les délais impartis.

2.1.6. Sécurité pour l'exportateur et l'importateur :

L'exportateur bénéficie d'une sécurité maximale avec un crédit documentaire confirmé, tandis que l'importateur est assuré de ne payer que si les documents sont conformes. Néanmoins il comporte quelques inconvénients majeurs.

2.2. Les inconvénients de crédit documentaire :

Le crédit documentaire peut présenter plusieurs inconvénients, notamment en raison de sa complexité procédurale. Voici quelques points clés à considérer :

2.2.1. Complexité procédurale :

Le processus est détaillé et implique plusieurs parties (acheteur, banque émettrice, banque bénéficiaire, vendeur), ce qui nécessite une coordination précise et peut être difficile à gérer, surtout dans les transactions internationales.

2.2.2. Risque de fraude :

Des documents frauduleux peuvent être soumis, ce qui peut entraîner des pertes financières importantes pour les parties impliquées.

2.2.3. Lenteur du processus :

L'ouverture du crédit documentaire par l'acheteur est souvent longue en raison de la vérification des documents, des négociations et des ajustements nécessaires, ce qui peut retarder la finalisation de la transaction.

2.2.4. Absence de garantie sur la qualité des marchandises :

Le crédit documentaire se concentre sur la conformité des documents pour le paiement, sans garantir l'état ou la qualité des marchandises reçues.

2.2.5. Coûts élevés :

Les commissions bancaires peuvent fluctuer en fonction des imprévus, augmentant ainsi le coût total de l'opération commerciale.

3-Les intervenants dans une opération de crédit documentaire :

Le déroulement du crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre Parties ou parfois plus, selon le type de Credoc³⁵ :

3.1. Donneur d'ordre :

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son client.

3.2. Banque émettrice :

C'est une institution financière qui émet un crédit documentaire à la demande de son client (l'acheteur ou le donneur d'ordre). Elle s'engage à payer le bénéficiaire (vendeur) à condition que ce dernier présente des documents conforme au terme spécifié dans le crédit documentaire.

3.3. Le bénéficiaire :

C'est l'exportateur qui veut dire le vendeur qui reçoit le crédit documentaire. Il expédie la marchandise demandait et transmet les documents à sa banque.

3.4. La banque notificatrice :

C'est la banque qui informe le bénéficiaire (l'exportateur) de l'ouverture d'un crédit documentaire par la banque émettrice (l'importateur). Elle joue un rôle d'intermédiaire essentiel dans la communication et la gestion des documents. Dans l'opération, elle peut être invitée à confirmer le crédit documentaire on parle alors de la banque confirmatrice.

3.5. La Banque confirmatrice :

Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit confirmant à l'autorisation ou la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé la banque confirmatrice (généralement situé dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont représentés conformes et les termes et les conditions de crédit sont respectés.

4- les principaux types de crédit documentaire :

Il existe plusieurs types de crédit documentaire chacun adapté à des situations spécifiques de commerce international. Voici les principaux types :

4.1. Le crédit documentaire révoquant :

C'est un crédit documentaire qui peut être annulé, révoqué ou amendé en tout temps par la banque émettrice, à la demande de l'acheteur et sans avis au vendeur. Il présente toutefois des risques inhérents à sa possibilité d'annulation, alors que les marchandises sont en cours de livraison ; de ce fait le vendeur devrait éviter d'utiliser ce mode de paiement car, malgré l'engagement bancaire, il ne lui

³⁵ AMELON L. et CARDEBAT M. (2010), « les nouveaux défis de l'internationalisation », Édition. DE BOECK, Paris, P.322.

procure pas la garantie d'être payé. Il est important de souligner que les règles régissant cette catégorie de crédit ont été disparues avec les RUU 600 de l'année 2007³⁶

4.2. Le crédit documentaire irrévocable :

Un crédit irrévocable³⁷ constitue pour la banque émettrice un engagement ferme de réaliser l'accréditif en faveur du bénéficiaire, pour autant que les documents stipulés soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrice et que les conditions du crédit soient respectées (art. 9 a RUU). Un crédit irrévocable ne pourra être ni amendé ni annulé sans l'accord de la banque émettrice, de la banque confirmante s'il y en a une, et du bénéficiaire (art. 9 du RUU).

4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.³⁸

5. Les crédits documentaires spéciaux :

Lorsque toutes les conditions sont conformes, le vendeur peut procéder à l'expédition de la marchandise, généralement en suivant les étapes convenues lors de la transaction, telles que l'emballage, l'étiquetage et la remise au transporteur pour la livraison. Cela fait partie du processus de vente visant à assurer que le produit arrive en bon état et dans les délais convenus.

Il est effectivement important pour l'acheteur de s'assurer de la qualité des biens qu'il achète, notamment pour pouvoir informer sa banque en cas de besoin de règlement financier. Cela garantit une transaction transparente et sécurisée.

5.1. Le crédit renouvelable (revolving crédit) :

Non défini dans les RUU, le crédit renouvelable sert à assurer le paiement de marchandises dont la livraison est échelonnée dans le temps. Au lieu d'être émis immédiatement pour la totalité du prix de la marchandise, le crédit est ouvert pour un montant inférieur, correspondant à une tranche spécifique ; le crédit est cependant automatiquement renouvelable pour chaque nouvelle tranche jusqu'au montant total. En principe, le crédit indique les délais pendant lesquels il est possible pour le bénéficiaire d'utiliser chaque tranche.

Le crédit renouvelable peut être cumulatif ou non cumulatif. Dans le premier cas, les montants restants des tranches partiellement ou non utilisées peuvent être ajoutés aux tranches subséquentes, alors que dans le second cas, ces tranches deviennent caduques.

³⁶ Article 8, des règles et usance uniformes (RUU 600) de la chambre de commerce internationale.

³⁷ Article 9, des règles et usance uniformes (RUU 600) de la chambre de commerce internationale.

³⁸ Article 9bis, des règles et usance uniformes (RUU 600) de la chambre de commerce internationale.

5.2. Le crédit transférable :

Le crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque transférant) ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque transférant", qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second bénéficiaire).

Quand un exportateur ne peut pas, à lui seul, satisfaire la commande de son client importateur, il peut transférer une partie de la commande à un autre fournisseur. Ce fournisseur expédiera directement sa part de marchandises et les documents associés à l'importateur, en complément de ce que le premier exportateur envoie. L'article 48 des Règles et Usances Uniformes (RUU) aborde les aspects essentiels relatifs aux crédits transférables, notamment :

Un crédit ne peut être transféré que si la banque émettrice le qualifie expressément de "transférable", et cela, uniquement sur instruction du donneur d'ordre.

-Lorsqu'un crédit est transféré à plusieurs bénéficiaires secondaires, le refus d'un amendement par l'un ou plusieurs d'entre eux n'annule pas l'acceptation des autres bénéficiaires secondaires.

-Un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule et unique fois.

5.3. Le credit back to back:

L'exportateur qui ne dispose pas du stock suffisant pour fournir la commande de son client importateur va ouvrir une autre lettre de crédit auprès d'un autre fournisseur pour compléter sa livraison à son client importateur, le second crédit est alors adossé au premier qui lui sert de garantie.³⁹

5.4. Le crédit red-clause ou (clause rouge) :

Le crédit documentaire avec clause rouge, également connu sous le nom de crédit documentaire red-clause, est une forme particulière de crédit documentaire utilisée dans les transactions commerciales internationales. Cette clause permet à la banque notificatrice (généralement la banque de l'exportateur) d'avancer une partie des fonds à l'exportateur avant même que tous les documents requis ne soient présentés. Ces avances sont souvent nécessaires pour répondre aux besoins de trésorerie immédiats de l'exportateur, en attendant le paiement final de l'acheteur.

En retour de cette avance, l'exportateur s'engage à rembourser la banque notificatrice une fois qu'il reçoit le paiement complet de l'acheteur. Ces avances peuvent représenter jusqu'à 8% du montant du crédit documentaire, bien que cette limite puisse varier selon les réglementations locales et les accords spécifiques entre les parties. En Algérie, par exemple, la limite est fixée à 15% du montant du crédit documentaire.

Cette clause rouge est donc une mesure de soutien financier qui permet à l'exportateur de couvrir ses coûts et de maintenir ses opérations sans attendre la réception des paiements finaux, tout en offrant à la banque une certaine sécurité grâce à l'engagement de restitution des avances. C'est une pratique courante dans le commerce international pour faciliter les transactions tout en minimisant les risques pour toutes les parties impliquées.

³⁹ OULOUNIS (S), (2005) « gestion financière internationale », OPU, Algérie, p 13

5.5. Le crédit stand-by :

Les lettres de crédit « stand-by » peuvent être émises au bénéfice de l'acheteur ou du vendeur. Lorsqu'elles sont émises en faveur de l'acheteur, elles agissent comme une caution internationale à première demande. Si elles sont émises au profit du vendeur, elles fonctionnent de manière similaire à un crédit documentaire, à la différence près que le crédit documentaire est à la fois une garantie et un instrument de paiement, tandis que la lettre de crédit « stand-by » sert uniquement de garantie pour le vendeur. En cas de non-paiement par l'acheteur, le vendeur peut obtenir le règlement de sa créance par la banque émettrice, sur simple demande.

5.6. Crédit documentaire green clause :

Le même principe avec la RED CLAUSE, à la différence c'est que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation des documents prouvant l'existence réelle de la marchandise (certificat d'inspection, reçu d'entrepôt...etc.). La GREEN CLAUSE comporte pour le donneur d'ordre moins de risque que le crédit RED CLAUSE.

6. les diverses méthodes de réalisation du crédit documentaire

Les RUU ont consacré un certain nombre de modalités de paiement des crédits documentaire, développées par la pratique du commerce international. Selon l'article. 10 a RUU, "[t]out crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation".⁴⁰

6.1- la réalisation par paiement à vue :

Dans ce type de crédit par paiement à vue, le règlement intervient dès que le bénéficiaire présente les documents à la banque désignée pour réaliser le crédit. Selon les circonstances, cette banque peut être l'émettrice, celle notifiée pour le paiement à domicile, ou encore la banque confirmante. La banque vérifie alors la conformité des documents par rapport aux conditions de crédit. Dès que cette vérification est satisfaisante, la banque désignée doit immédiatement verser au bénéficiaire le montant crédité. Ce mode de transaction se fait de manière simultanée, puisque le paiement intervient directement à la présentation des documents.

Ce mode de paiement, le plus simple pour réaliser un crédit documentaire, est celui que l'on rencontre le plus souvent en pratique.

6-2-la réalisation par paiement différé :

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur à la date d'échéance prévue dans le crédit, dès réception des documents requis. Cela signifie que l'exportateur se fie uniquement à la promesse de la banque émettrice de payer selon les délais convenus. Par conséquent, il assume entièrement le risque de non-paiement en cas de défaillance de la banque émettrice ou du pays où celle-ci est située (risque de cessation de paiement).

⁴⁰ HUBERT Martini, (2007), « Crédit documentaires, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties, guide pratique », Édition. Revue banque, paris, P.46.

6-3 la réalisation de paiement par acceptation :

Selon l'article 9 du RUU prévoient que si le crédit est réalisable par acceptation, la banque émettrice, respectivement la banque confirmante, s'engage à accepter la ou les traite(s) tirée(s) sur elle par le bénéficiaire et à les payer à leurs échéances.

Parmi les documents qui devront être présentés par le bénéficiaire, figurera donc au moins une traite émise par ce dernier en sa faveur sur la banque désignée. Celle-ci acceptera la traite contre remise des documents et prendra l'engagement de la payer à son échéance, ce qui signifie que le bénéficiaire, comme dans le cas du crédit à paiement différé, ne recevra pas le paiement immédiat en espèces de la somme d'accréditif. Il sera par contre au bénéfice d'un engagement cambiaire qu'il pourra escompter ou endosser, s'il entend disposer sans délai du prix de vente. Il s'agit donc d'un système de mobilisation de la créance en paiement du bénéficiaire.

6-4- la réalisation de paiement par négociation :

Les RUU 600 définissent pour la première fois le terme "négociation" qui » [...] signifie que la banque autorisée à négocier règle la valeur de la/des traite(s) et/ou autre(s) document(s). Le simple examen des documents sans paiement ne constitue pas une négociation" (art. 10 RUU).

Dans le cadre d'un paiement par négociation, le vendeur adresse à la banque notificatrice les documents apportant la preuve de l'expédition des marchandises ou de la prestation de service accompagnés d'une traite tirée sur l'acheteur, la banque vérifie la conformité des documents puis elle négocie la traite et en effectue le paiement sous réduction des intérêts et commissions. La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice accompagnés de la traite tirée par le vendeur sur l'acheteur. La banque émettrice vérifie les documents et rembourse la banque confirmatrice qui a négocié la traite.

7. Les documents usuels du crédit documentaire :

Les opérations de service et de commerce international dans une agence bancaire reposent sur une série de documents fournis par le vendeur ou une organisation agréée, exigés par l'acheteur pour lui permettre de prendre possession des marchandises.

Ces documents peuvent être classés en quatre catégories : documents de prix, documents d'assurance, documents de transport, documents annexes.

7. 1. Documents de prix :

7.1.1. Facture pro-forma :

Est un document préliminaire fourni par le vendeur à l'acheteur avant la réalisation de l'opération commerciale. Elle agit comme une sorte de devis et ne doit pas figurer parmi les documents d'une opération documentaire officielle. Elle préfigure la facture définitive qui sera établie une fois l'opération commerciale réalisée. Généralement, la facture pro-forma est envoyée en deux exemplaires et peut servir de bon de commande si l'acheteur retourne un exemplaire signé. Ce document peut également être utilisé par l'importateur pour domicilier sa transaction auprès de son agence bancaire.

7.1.2. Facture commerciale :

C'est un document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle représente un écrit qui est remis par l'exportateur à l'importateur. Elle doit obligatoirement comporter les noms et adresses de ces derniers. Ainsi que des informations précises sur la nature, la qualité, et le prix total des marchandises. Mais aussi Ces document doit être daté. Contrairement à certaines idées reçues, la signature ou le cachet ne sont pas systématiquement obligatoires, sauf si requis dans le cadre d'un crédit documentaire ou pour une certification spécifique.

En commerce international, la facture doit également inclure les conditions de vente telles que FOB ou CIF ...Ets, ainsi que des détails sur le conditionnement, le marquage, et le poids des marchandises pour en vérifier la concordance avec d'autres documents (lettre de l'ouverture). Toute facture commerciale doit indiquer les conditions stipulées ci-dessus conformément à l'art 26 du règlement de la banque d'Algérie numéro 07-01 du 03 fév. 2007 « règlement relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

7.1.3. Facture consulaire :

La facture consulaire est un document établi par le vendeur. Elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur. Ce document doit porter le visa du consulat du pays importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.

7.1.4. La Note de Frais :

Elle détaille certains frais supplémentaires engagés par le vendeur qui sont déjà inclus dans la facture commerciale établi selon le contrat de vente conclue en tiré les deux parties (acheteur ; vendeur).

7. 2. Les documents de transport

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

7.2.1. Le connaissance maritime B/L (bill of lading) :

Le connaissance maritime (bill of lading) le connaissance maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement. « Le connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »⁴¹ Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.

7.2.2. La Lettre de Transport Aérien (LTA) :

Selon l'article 23 des règles usances uniformes l'ICC RUU600 « un document de transport aérien quel que soit sa dénomination doit présenter l'apparence d'indiquer que les marchandises ont été accepté pour transport »

⁴¹ LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009, p 10

Le transport aérien se réfère à l'expédition de marchandises par avion, qui est formalisée par l'établissement d'une lettre de transport aérien (LTA), également connue sous le nom d'Air Waybill. Conformément à la Convention de Varsovie du 12 octobre 1929, ce document, parfois appelé connaissance aérien, sert de récépissé d'expédition. Il n'est cependant pas négociable car il est adressé à une personne spécifiée.

7. 2.3. La lettre de transport routier (LTR) :

La Lettre de Transport Routier qui est exigée Pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées En raison de la diversité des entreprises de transport. La LTR est un document de transport par Route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la Marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une parla prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la Signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de Propriété.⁴²

. La lettre de voiture internationale :

La convention internationale pour le transport de marchandises par Routa prévu un formulaire type appelle « lettre de voiture internationale ».

La Lettre de Voiture Internationale⁴³ est le document qui Atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette Acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou L'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal Et le transport accélérer chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus Grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire Alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.

•Le récépissé postal :

Émis par le service des postes pour les expéditions de marchandises n'excédant pas le poids de 20 kg. L'exportateur envoie ce récépissé par voie bancaire ou postale à l'importateur, qui l'utilise pour récupérer les marchandises expédiées.

7. 3. Les documents d'assurance :

Il existe deux types d'assurance :

7. 3.1. La police au voyage :

Elle est souscrite par un chargement déterminé, elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue elle-même le document justificatif. Elle convient aux Entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées.

⁴² RAINELLI, M, (2003) « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 355.

⁴³ NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU).

7. 3.2. La police flottante ou police d'abonnement :

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge toute expédition faite pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie qui remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

NB : Le terme « flottante » signifie marchandises non déterminées.

7.4. Les documents d'annexe :

Les documents d'annexes¹⁶ ce sont des documents accessoires que l'importateur peut Exiger à son exportateur afin de s'assurer des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives De la marchandise. Ils sont délivrés par des organismes internationaux qui établissent une Neutralité entre l'acheteur et son fournisseur. Dans ce cadre, plusieurs types de documents Sont établis selon la demande.

Il est repris ci-après les plus importants :

7.4.1. Note de colisage :

Note de poids : ces documents désignés par des appellations variées (En anglais packing list, spécifications) ont pour but de fournir Des indications relatives au poids et conditionnement et continue de chaque colis en complément de celle sur la facture.

7.4.2. Certificat d'origine :

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il Atteste l'origine ou la provenance de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon De préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

7. 4.3. Certificat de poids :

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent Etre émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

7.4.4. Le certificat d'analyse :

Certificat établi par un expert ou un laboratoire de la Composition du produit analyse devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou Eventuellement dans l'ouverture de crédit. Ce document touche essentiellement, les minerais, métaux précieux, les cosmétiques

7. 4.5. Le certificat sanitaire :

Il s'agit d'un document officiel se rapportant à certaines marchandises comestible, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

7.4.6. Certificat vétérinaire :

Document établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

7.4.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique :

Ce document établi par des organismes spécialisés assistant de la bonne santé des plantes, des fleurs, des fruits et l'ensemble des produits agricoles importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole.

Section 2 : domiciliation bancaire et ouverture du crédit documentaire

La domiciliation bancaire implique l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation de biens et services. Elle permet aux entreprises de commencer leurs activités dans un cadre juridico-bancaire défini et conforme à la réglementation en vigueur, leur offrant ainsi une base légale solide.

1-Définition de la domiciliation bancaire :

En vertu de l'article 30 du règlement n°07-01 du 3 février 2007 : «la Domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce Dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération Commerciale. »

La domiciliation bancaire est une procédure qui permet une vérification ultérieure par la banque d'Algérie. Cette domiciliation se compose de deux parties :

Partie 1 : Domiciliation à l'importation.

Partie 2 : Domiciliation à l'exportation.

1.1. La domiciliation des importations⁴⁴ :

Toutes les importations, qu'elles proviennent de n'importe quel pays ou zone monétaire, et qu'elles soient payées par transfert de devises ou par débit d'un compte en devises, doivent obligatoirement être domiciliées au préalable Selon l'art 29 du règlement 07-01 du 03 février 2007. Il convient toutefois, de préciser que les règlements précités ont prévus des exceptions à ce principe selon l'article 33 du règlement 07-01 du 03 fév. 2007

La domiciliation des importations implique pour l'importateur de choisir une banque agréée, auprès de laquelle il s'engage à réaliser les opérations et formalités bancaires requises par la réglementation en vigueur. Du point de vue du banquier, cela consiste à ouvrir un dossier destiné à vérifier la conformité de la transaction internationale avec la réglementation du commerce extérieur et des changes. Selon le délai de réalisation il existe deux types de domiciliation bancaire :

. La domiciliation bancaire à délai normal (DI) :

Est une procédure utilisée dans le cadre des transactions commerciales internationales. Elle implique que l'importation des biens doit être effectuée dans un délai qui ne dépasse pas six mois à partir de la date de domiciliation. Cela signifie que les marchandises doivent être expédiées et arrivées

⁴⁴ Ferhani, S. et Ferhani, S (2015). le financement des importations par le crédit documentaire. Mémoire de fin d'étude, université Abderrahmane Mira de Bejaia 2014/2015 P.33

dans le pays importateur dans ce délai spécifié pour que la domiciliation reste valide et que les paiements puissent être effectués conformément aux termes convenus.

. La domiciliation à délai spécial (DIP) :

Est une procédure utilisée dans le cadre des opérations de commerce international, notamment pour les paiements différés dont la réalisation s'étend sur une période excédant six mois. Elle implique généralement des conditions particulières pour le traitement des documents et des paiements, adaptées aux délais prolongés nécessaires à la réalisation des transactions.

1.2. Processus et formalités de la domiciliation d'une opération d'importation⁴⁵ :

Le traitement d'un dossier de domiciliation se déroule en trois étapes : **l'ouverture, la gestion et l'apurement.**

Étape 01 : l'ouverture de Dossier

Quand un client de la banque désire domicilier une opération d'importation, il est tenu de lui présenter :

- L'importateur possède une autorisation spécifique pour l'importation de certain produit.
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur.
- La marchandise n'est pas soumise à une interdiction légale ou réglementaire.
- Le contrat commercial, un bon de commande ou la facture pro-forma ce dernier ça pas de valeur légale pour le paiement, mais elle est utilisée pour initier le processus d'importation.
- L'importateur est tenu de respecter les termes du contrat. Les obligations financières pour cette opération sont garanties par des réserves financières ou des lignes de crédit autorisées.

1. Vérifications et enregistrement

Lors de la réception de ces documents, le banquier doit effectuer plusieurs vérifications, notamment :

- Examiner le mode de paiement et les conditions de vente.
- Vérifier la nature du produit pour s'assurer qu'il n'est pas interdit.
- Contrôler les dates d'émission de la facture et d'expédition.
- Vérifier la validité de la signature sur l'engagement et la demande.
- S'assurer de la disponibilité des fonds nécessaires, entre autres.

⁴⁵ KEBBAB KAWTHAR, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'étude. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2021/2012.

2. L'attribution du numéro de domiciliation :

Pour chaque domiciliation, il est attribué un numéro de 18 chiffres et 03 lettres, se Répartissant en 08 cases de la manière suivante :

BEA							
A	B	C	D	E	F	G	H
Domiciliation du							

Source : document interne de la banque BEA.

- A-** Code de la wilaya (deux chiffres exemple : 15 Tizi Ouzou) ;
- B-** Code agrément de la banque (deux chiffres exemple : 03 pour la BEA 098)
- C-** Code agrément de guichet (deux chiffres exemple : 02 pour la BEA)
- D-** Année en cours (quatre chiffres exemple 2024)
- E-** Trimestre en cours (un chiffre exemple 3)
- F-** Nature de l'opération (deux chiffres exemple 12 pour Une opération liés à un contrat des travaux)
- G-** Numéro de répertoire (DI : série 00001 à 79999 i DIP : série 80001 à99999).
- H-** Code monnaie norme ISO (exemple USD pour le dollar, EUR l'euro ...)

Étape 02 : la gestion des dossiers de domiciliation :

La gestion des dossiers de domiciliation bancaire couvre la période entre l'ouverture du dossier et son apurement. Pendant cette période, la banque domiciliataire doit suivre attentivement chaque dossier pour s'assurer de sa conformité et de son traitement en temps voulu. Cela implique un suivi rigoureux des comptes afin de pouvoir les approuver une fois toutes les conditions remplies. Cette gestion inclut la vérification régulière des documents requis, le respect des délais et des normes internes de la banque pour garantir la bonne fin des opérations de domiciliation. Une communication efficace entre la banque et le client est essentielle pour clarifier toute exigence documentaire ou procédurale et éviter tout retard ou désagrément. En assurant une gestion diligente des dossiers, la banque peut maintenir la confiance de ses clients et faciliter les transactions financières de manière efficace et sécurisée dans le cadre de la domiciliation bancaire.

Étape 03 : Apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement de dossier comporte généralement deux étapes principales :

1. inventaire du dossier :

Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents Exigés par la réglementation algérienne selon l'art 52 du règlement 07-01 du 03 février 2007 qui doit contenir :

- La facture définitive,
- Documents douaniers D10 (exemplaire banque) pour les biens, l'attestation de service fait pour les services,
- Titre de transport,
- Le Swift de règlement (MT 754/ MT 752),
- La formule F4 (cession de devises)

2. Le bilan de l'apurement :

Il s'agit de vérifier que la valeur des marchandises importées est en conformité avec celle domiciliée et dédouanée. En fonction des résultats de la conformation de la valeur nette transférée (VNT) et la valeur dédouanée (VD).

1. 2. La domiciliation des exportations :

La domiciliation à l'exportation est une procédure préalable nécessaire avant de débiter toute exécution physique ou financière de transactions commerciales à l'étranger. Cela s'applique sous réserve que cette procédure soit incluse dans le cadre réglementaire du commerce extérieur et des changes. Cette démarche permet de réguler et de sécuriser les opérations internationales, en assurant une traçabilité et une conformité aux règles établies par les autorités compétentes.

*** Dans le cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation :**

- La domiciliation des exportations à court termes où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.
- La domiciliation des exportations à moyen terme où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

Remarque : pour effectuer des exportations, il est nécessaire d'obtenir une autorisation préalable des services de contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

- Le traitement d'un dossier de domiciliation d'exportation se déroule en trois étapes :

L'ouverture, la gestion et l'apurement.

1.2.1. L'ouverture de dossiers :

La domiciliation d'une opération d'exportations est comme celle de l'importation. Pour les exportations, avant de procéder à la domiciliation, le client doit soumettre une demande d'ouverture de

dossier, ainsi que le contrat commercial ou la facture correspondante. Une fois ces documents vérifiés, la banque appose le cachet de « domiciliation exportation ». Ensuite, Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'importation Et appose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction.

1.2.2. Gestion et suivi de dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étend de la date d'ouverture à la date de clôture ou d'apurement du dossier. Pendant cette période, l'agence chargée de domiciliation est tenue de suivre le dossier de manière proactive et d'intervenir selon les besoins. De plus, elle doit garantir le rapatriement des fonds issus de l'exportation, en conformité avec l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

1.2.3. L'apurement de la domiciliation :

L'apurement de la domiciliation d'exportation est un processus critique dans les transactions commerciales internationales. Il implique que la banque vérifie méticuleusement les documents associés à la transaction avant de libérer les fonds au vendeur/exportateur. Les documents essentiels incluent la facture commerciale définitive, domiciliée pour garantir le paiement, ainsi que le document douanier "D10", exemplaire banque, nécessaire pour attester que les biens ont été correctement dédouanés.

De plus, les formules F4 (cession devises) sont requis pour prouver la légalité des transactions de change en devises étrangères. Ce processus assure que toutes les réglementations locales et internationales sont respectées avant que la banque ne finalise l'apurement et ne libère les fonds conformément aux accords convenus

1.3. L'ouverture d'un crédit documentaire :

Après avoir procédé à la domiciliation de la facture pro-forma ou bien tout autre document justificatif de l'opération commerciale selon l'art 32 du règlement 07-01 du 03 février 2007 l'importateur procède à la deuxième étape qui est l'ouverture de la L/C.

1.3.1. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire :

Une fois que l'importateur a finalisé un accord commercial ou reçu une facture pro-forma domiciliée, il demande à sa banque d'émettre un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

1.3. 2-Réception de la demande d'ouverture :

Lorsque l'importateur transmet à sa banque une demande d'ouverture de crédit documentaire, il le fait en remplissant un formulaire standard de la banque contenant les 17 clauses des Règles et Usances Uniformes 600 (RUU). Ces clauses représentent les instructions du client à la banque et comprennent :

- Nom de donneur et ces références
- Nom de l'Agence domiciliataire et le Siège
- Nature du crédit à ouvrir ; irrévocable, révocable, irrévocable et confirmé
- Mode de transmission

- Montant en devise : chiffre et en lettre
 - Bénéficiaire du crédit
 - Type d'utilisation : à vue ou contre acceptation
 - Indique les documents devant être reçus (par exemple)
 - Nombre de facture exigée
 - Renseignements concernant la marchandise
 - Date de validité du crédit
 - Sans ajouter ou, en ajoutant notre confirmation
 - Expédition/embarquement jusqu'au...
 - Transbordement autorisé ou interdit
 - Expédition partielle autorisée ou interdite
 - Destination
- . Les termes ou l'incoterm utilisés.

1.3.3-Étude de la demande :

Une fois la demande d'ouverture de crédit documentaire déposée, la banque émettrice procède à une analyse approfondie de la situation financière du donneur d'ordre (client) notamment l'analyse des états financiers, les antécédents de clients et des relations bancaires antérieures.

1.3.4-Vérification de conformités des documents remis par l'importateur :

Le responsable du crédit documentaire doit, en présence de l'importateur, vérifier que la demande est correctement remplie en accord avec la facture pro-forma et les Règles et Usages Uniformes (RUU 600) applicables aux crédits documentaires. Il s'assure que :

- La demande comporte le cachet et la signature de l'importateur
- Le compte est suffisamment provisionné
- Le client bénéficie d'une autorisation du crédit (pour la partie non provisionnée)
- Le produit à importer n'est pas prohibé
- Le client n'est pas frappé de l'interdiction de domiciliation
- L'opération n'a pas déjà été domiciliée

Après avoir effectué toutes ses vérifications, la banque demande un engagement d'importation, signé et estampillé par le client, contenant les informations suivantes :

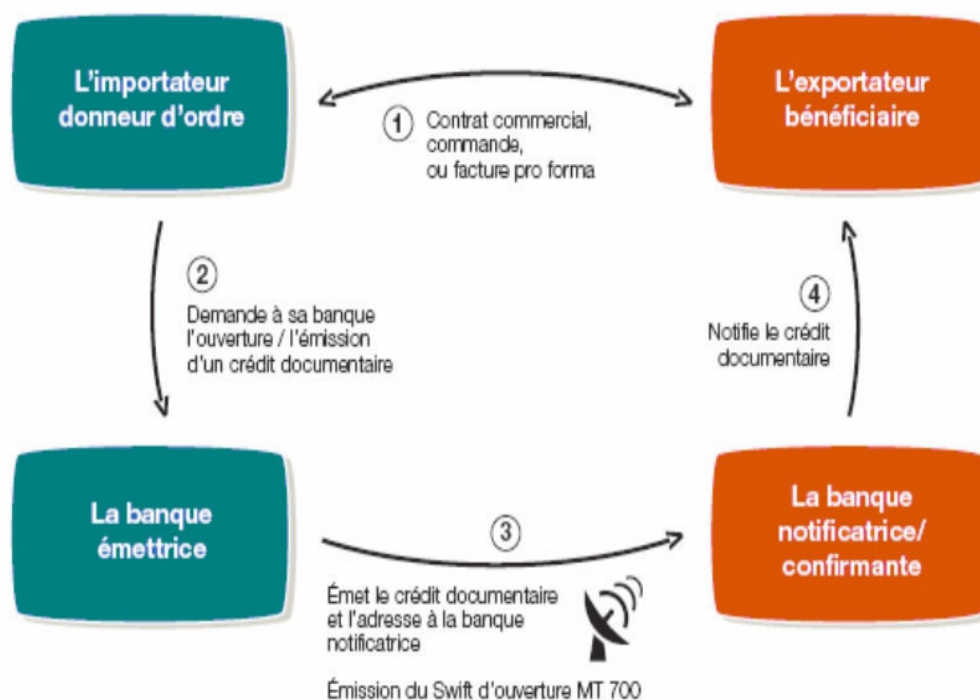
- Le nom et raison sociale de l'importateur, activité, identifiant fiscal et adresse
- Le nom et raison sociale du fournisseur

Chapitre II : La notion générale sur le crédit documentaire

- Le pays d'origine des marchandises
- La nature du produit, usage et numéro du tarif douanier y'afférent
- Le montant en devise et contre-valeur en dinars ;
- Faire signer et cacheter au client une attestation de risque de change dont la quelle il s'engage à dégager la banque émettrice de tout risque de change.

1.3. 5. mission de crédit documentaire :

Schéma 01 : l'ouverture /l'émission du crédit documentaire :



Source : réalisé par nos soins

Une fois la demande d'ouverture validée, la banque émettrice transmet l'avis d'ouverture du crédit documentaire à la banque notificatrice par, SWIFT (MT 700), en demandant ou en autorisant la confirmation du crédit documentaire.

La banque notificatrice à son tour envoie un MT 730 qui est un accusé de réception après avoir notifié la L/C à son client (exportateur).

Chapitre II : La notion générale sur le crédit documentaire

1.3. 6-Modification de crédit documentaire :

Si le client souhaite modifier l'une des clauses du crédit documentaire, il devra soumettre sa demande en précisant les clauses concernées. Le préposé devra transmettre sans délai à l'a Direction des opérations internationales la requête de modification au correspondant, Le MT707 est un message SWIFT essentiel pour la modification des crédits documentaires.

Les modifications peuvent inclure des éléments tels que :

- Le montant de crédit
- la date d'expiration
- Le port d'embarquement
- La validité de crédit
- Le contrat de vente (FOB, EXW ...)
- Les documents.

Remarque : Chaque modification de la L/C entraîne des frais de commission facturés par la banque. Qui peuvent être supportés soit par l'importateur, l'exportateur ou bien les deux parties après la négociation de ces derniers.

1.3. 7-Réalisation du crédit documentaire :

Schéma 02 : La réalisation du crédit documentaire :



* à réception des fonds de la part de la banque émettrice

La mise en place d'un crédit documentaire nécessite que la banque de l'importateur reçoit les documents d'expédition, envoyés par la banque du fournisseur après avoir expédié la marchandise par l'importateur. Ces documents incluent :

- La facture définitive, (concrétisation de l'opération commerciale)
- Connaissance maritime ou la lettre de transport aérien selon le mode de transport (preuve d'expédition de la marchandise),
- Le certificat d'origine,
- Le certificat de qualité,
- Les bordereaux de colisage ainsi que d'autres certificats spécifiques à la marchandise.

1.3.8. Réception et Vérification des Documents par les deux banques :

L'exportateur soumet les documents à la banque notificatrice, qui vérifie leur conformité la banque procède dans un délai maximum 5 jours ouvrés suivant le jour de présentation selon l'art 14.b du règle RUU 600. Il y a lieu de signaler que la vérification des documents de la L/C est semis a trois critère, les documents doivent être conformes à :

- Ces conditions (RUU600) sont ouverture de MT700 aux PBIS (Pratiques Bancaire International Standards) qui complet les RUU 600.

Vérification des deux banques deux cas de figure se présente :

1.3.8.1. Les documents présentés sont conformes :

Si les documents sont conformes, la banque émettrice doit enorer sont engagement et payer l'exportateur immédiatement, soit à une date ultérieure, accepter un effet tiré sur la banque émettrice, ou encore négocier cet effet en fonction du mode de réalisation c'est ce qu'en appel « le paiement sans réserves ».

NB : en parallèle de l'envoi des documents conforme par Courier DHL la banque notificatrice envoie un MT 754(appel de fond) par lequel nous indique la date de paiement du fournisseur qui représente 7 jour ouvrés de la date d'envoi des documents.

1.3.8.2. Les documents représentés avec réserves :

Ce qui implique les documents non conformes dans ce cas, il existe des divergences mineures et majeures. Le paiement aura lieu après levée des réserves par l'acheteur. Il faudra donc négocier avec son client pour que celui-ci accepte les réserves.

Les irrégularités des documents, peuvent inclure :

- Le connaissance n'apporte pas la preuve que la marchandise a été chargée (absence de la mention **en bord**)
- Les documents d'assurance autres que ceux exigés
- Le montant assuré insuffisant

- La description de la marchandise sur la facture différente de celle portée sur le crédit et l'autre document reçus
- Le crédit dont la date de validité est dépassée
- Le délai de présentation des documents non respecté
- L'expédition tardive, dépasse la date limite d'expédition
- L'absence de certains documents exigés dans le crédit
- La lettre de change tirée sur une partie autre que celle visée dans le crédit documentaire.

N.B : Après la levée de réserve reçus de l'importateur la banque émettrice envoi un MT752 (autorisation de paiement) indiquant la date de paiement qui correspond à 7 jours ouvrés à partir de la date démission de MT 752.

1.3. 9. La remise des marchandises :

Implique que l'importateur, en possession des documents remets par sa banque émettrice tel que la facture commerciale qui doit être domiciliée et porter les deux signatures de responsable d'agence ainsi que le cachetons qui justifie le règlement de paiement et le titre de transport et dans le cas d'un bill of lading ce dernier doit être endossé au nom de l'importateur afin de transférer la propriété de la marchandise de la banque a son client et tous les autres documents reçus ce qui permettras de récupérer les marchandises et assurer le dédouanement .

1.3.10. L'apurement :

Est la dernière étape d'une opération bancaire ou financière. Elle consiste en la clôture du dossier dont lequel des copies des documents reçus sont classés qui sont lié à l'opération et en son archivage par la banque. C'est le moment où toutes les formalités sont complètes, les documents sont vérifiés, et le dossier est formellement terminé et stocké.

Conclusion :

Le crédit documentaire est un instrument financier essentiel dans les transactions commerciales internationales, offrant une sécurité accrue aux parties en garantissant le paiement contre la présentation de documents conformes. Cependant, il comporte aussi des inconvénients, tels que le coût élevé, la complexité administrative et le risque de fraude documentaire. La domination bancaire joue un rôle crucial dans ce contexte, car les banques, en tant qu'intermédiaires, détiennent une position de contrôle et d'influence sur le processus. Elles assument une part de risque et apportent leur expertise pour assurer la conformité des documents, ce qui renforce la confiance des parties dans les échanges internationaux. Ainsi, la maîtrise et la gestion de cette domination bancaire sont déterminantes pour minimiser les risques et optimiser l'efficacité des transactions sous crédit documentaire.

*Chapitre III : Analyse
d'une opération
d'importation par le
crédit documentaire au
sein de la BEA OUED-
AISSI TIZI-OUZOU*

Introduction :

Le développement du commerce international induit par la croissance démographique et du progrès technique pose problèmes aux différents pays, compte tenu des inégalités économiques existantes. En Algérie, les opérations du commerce international se font par l'intermédiaire de la banque d'Algérie en vue de concrétiser sa stratégie de contrôle de change.

Ce chapitre est consacré à l'étude d'une mission d'une opération d'un crédit documentaire au niveau de l'Agence Tizi-Ouzou Site ENIEM 098 basée sur son déroulement d'ouverture, le cas d'une importation des PIECES DE RECHANGE RGN en provenance de la Turquie.

Afin de bien mener notre étude de cas, nous avons divisé ce chapitre en deux sections : La première section intitulée présentation de BEA, l'historique, les missions de l'organisme d'accueil, son organigramme, et la seconde est consacrée pour une analyse d'un crédit documentaire au sein de la BEA 098, Oued-Aissi Tizi-Ouzou.

Section 1 : Présentation l'Entreprise ENIEM et sa banque BEA .

1-1 Aperçu sur ENIEM :

E.N.I.E.M (Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménagers) est une entreprise publique économique de droit algérien constituée le 02 janvier 1983 mais qui existe depuis 1974 sous tutelle de l'entreprise SONELEC (société nationale de fabrication et de montage du matériel électrique et électronique).

Son siège social se situe au chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou. Les unités de production Froid, Cuisson, et Climatisation sont implantées à la zone industrielle Aissat Idir d'Oued-Assi, distante de 7 km du chef-lieu de wilaya.

La filiale sanitaire est installée à Miliana, wilaya d'Ain Defla, et la filiale lampe à Mohammadia, wilaya de Mascara.

ENIEM est leader de l'électroménager en Algérie, elle possède des capacités de production et une expérience de plus 30 ans dans la fabrication et le développement dans les différentes branches de l'électroménager, notamment :

- Les appareils ménagers domestiques,
- Les appareils de collectivités,
- Les lampes d'éclairage,
- Les produits sanitaires.

A partir de janvier 1998, l'Entreprise s'est réorganisée en centre d'activités stratégiques qui s'articulent autour de la restructuration du complexe d'appareils ménagers créant plusieurs unités de production et de soutien à savoir ENIEM est entrée en production à partir de janvier 1977 dont l'activité principale est la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers. Elle a été transformée juridiquement en société par actions le 8 Octobre 1989.

Son capital social est de 10.279.800.000,00 DA détenu en totalité par la SGP INDELEC L'Entreprise est certifiée :

-ISO 9001/2008 QUALITÉS

-ISO 14001/2004 ENVIRONNEMENT.

1.2. Présentation générale de la banque extérieure d'Algérie (B.E.A) :

Nous allons faire une présentation de la banque extérieure d'Algérie depuis sa création jusqu'aujourd'hui,

1.2.1. Historique et présentation de la B.E.A :

La banque extérieure d'Algérie fut créée le 1^{er} octobre 1967 par ordonnance n067.204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ de 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état en reprise des activités du crédit Lyonnais

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la société générale dans sa situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du crédit Nord de la banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) sans leurs situations au 31 mai 1968.

Notre banque n'a eu cependant sa structure définitive qu'à partir du 1^{er} juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'Etat.

Depuis 1970, la banque Extérieure d'Algérie s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société par actions (CF. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'action nouvelle dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre hydrocarbures), à savoir :

- Fonds de participation « construction » ;
- Fonds de participation « Electronique, Télécommunication, Informatique » ;
- Fonds de participation « Transport et Services » ;
- Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie » ;

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars (1,6 milliards de da). En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards

Da. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'Etat. Le capital de la BEA n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de DA en 2000 à 24,5 milliards de DA en septembre 2001 pour atteindre 230 milliards de DA en 2019.

- Présentation succincte de la Banque Extérieure d'Algérie :
- Dénomination : Banque extérieure d'Algérie « BEA »
- Statut juridique : Société par action (Etat Algérien actionnaire à 100%)
- Capital : 230 milliards de dinars
- Siège social : 11, Boulevard Amirouche-Alger, Algérie.
- Activité : Production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services.
- Réseau d'agences : 112 agences (segmentées en agences corpo rate, particuliers et universelles).
- Réseau de correspondants bancaires étrangers : 1500 correspondants.

1.2.2 Mission de la banque Extérieure d'Algérie :

La banque Extérieure d'Algérie a pour mission de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays et ce en :

1. Facilitant l'activité et les investissements d'entreprise appartenant principalement au secteur industriel.

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

- Elle intervient par sa garantie de ses accords de crédit auprès des correspondants étrangers (ligne de crédit, crédit liés, crédit documentaire) et par le financement des opérations d'import/export, afin de promouvoir les transactions commerciales avec les autres pays.

- Elle gère la dette extérieure de ces clients.

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

4. Elle met la disposition des entreprises intéressées un service central de renseignements commerciaux sur l'étranger ainsi qu'un service de promotion des opérations commerciales.

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

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

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

1.2.3. Objectif de la banque extérieure d'Algérie :

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

Ses objectifs visent :

- L'amélioration de l'effectivité de la gestion et l'élargissement de la gamme de produit ;
- L'introduction de nouvelles techniques managérielle et marketing ;
- La gestion performante de ses ressources humaines ;
- Le redéploiement du réseau pour se rapprocher de la clientèle ;
- Une maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion de crédit ;
- L'amélioration du système d'information.

1.3. Présentation de structures d'accueil : BEA 98, Oued-Aissi Tizi-Ouzou :

L'agence BEA 98 est une agence sur site créée le 02 janvier 1995, pouvant sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toutes opérations de banque, au sens de la loi sur la monnaie et le crédit.

1.3.1. Mission de l'agence :

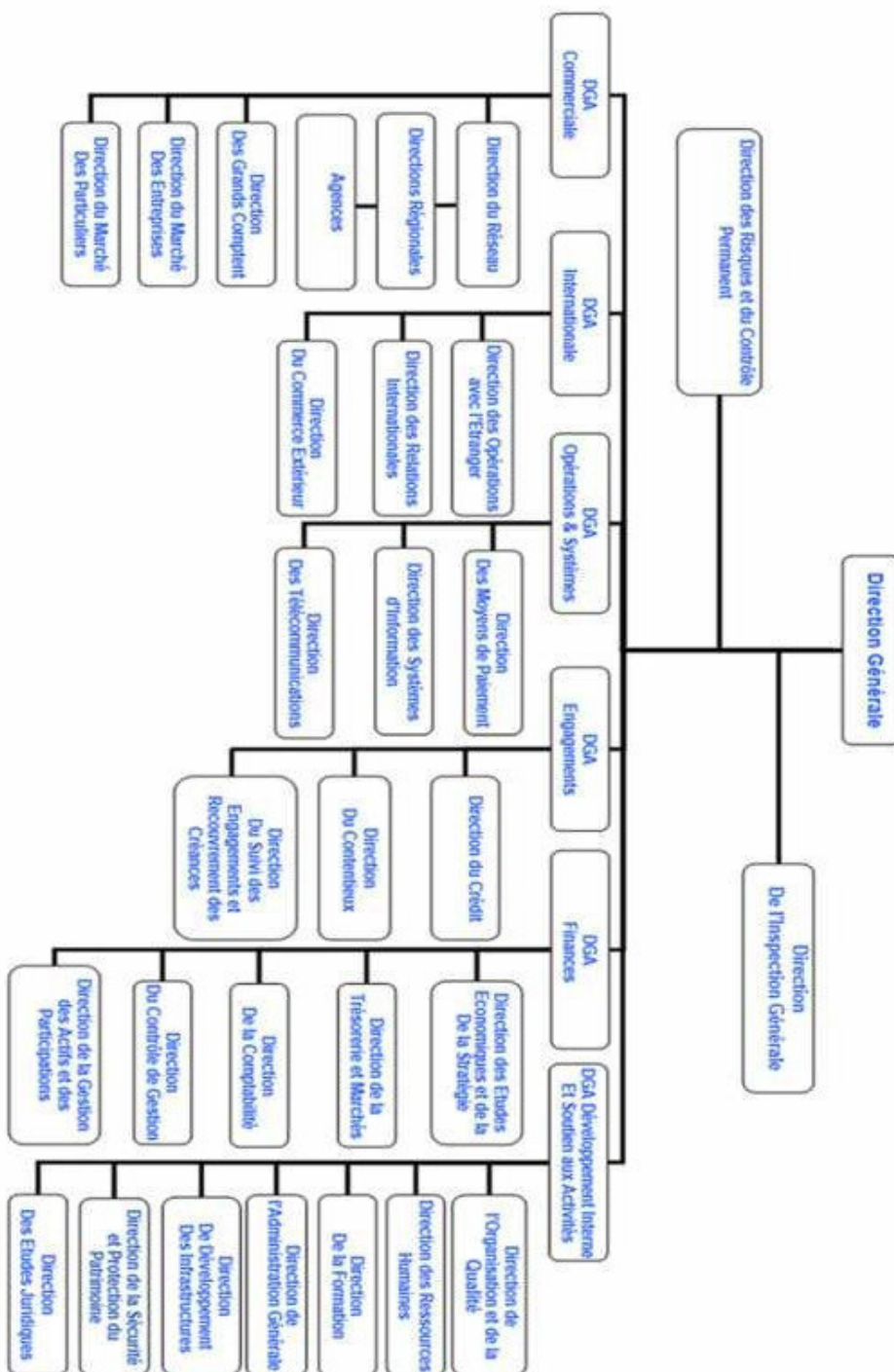
L'agence BEA 98 est investie des principales suivantes :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des Relations commerciales suivies avec celle-ci :
- Réaliser le plan d'action commercial ;
- Recevoir, étudier, et mettre en place les crédits dans la limite des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédures internes (Satisfaction des conditions préalables exigées et le recueil des garanties...)
- Assurer la gestion et le suivi des crédits décidés et des garanties exigées ;
- Traiter les opérations du commerce extérieur dans la limite des prérogatives conférées.

1.3.2. Organigramme de l'agence :

A travers cette figure nous allons voir l'organigramme de l'agence BEA 098 Oued Aissi Tizi-Ouzou

Organigramme n°01 : présentation de la banque extérieure d'Algérie Agence BEA 098



Source : Banque extérieure d'Algérie « Agence 098 Oued Aissi »

1-3-2 : Les fonctions de l'agence :

L'agence BEA 98 est organisée en cinq (5) principales compartiments qui sont :

- Service caisse ;
- Service crédit ;
- Service de comptabilité ;
- Service administratif
- Service commerce extérieur.

1-3-2-1 Rôle de service caisse :

Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèce, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose.

Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de compte de la clientèle et de certains autres comptes et de remplir les tâches administratives qui lui incombent.

1-3-2-2 Le rôle de service crédit :

Le service crédit est organisé de manière à ne pas interférer entre la phase d'analyse du risque lié aux opérations traitées avec la clientèle et la phase de suivi des engagements mutuels nés d'un accord de crédit.

Afin de répondre à ce mode d'organisation du travail le service se voit subdivisé en deux (02) compartiments distincts :

- La cellule étude et analyse : son rôle est d'évaluer des risques inhérents aux concours sollicités ;
- Le secrétariat engagement : ce compartiment est chargé de la mise en place, du suivi, de l'utilisation, du recouvrement des crédits et en fin, du recueil des garanties.

1-3-3-3 Le service comptabilité :

Ce service a pour mission de vérifier et consolider toutes les opérations comptables traitées durant la journée.

1-3-3-4 Le service administratif :

Ce service a pour rôle de gérer toutes les procédures administratives liées à la gestion et l'organisation de l'agence.

1-3-3-5 Le rôle et organisation de service commerce extérieur :

Contrairement aux autres services d'une agence bancaire, l'installation d'un service étranger, donc le traitement des opérations du commerce extérieur et de change, est subordonnée à une autorité

monétaire. Cette autorisation peut être générale (lorsqu'elle permet de réaliser l'ensemble des opérations prévues) ou spécifique (lorsqu'elle ne se limite qu'à une certaine catégorie d'opérations).

A. Le rôle du service commerce extérieur :

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

Le service des relations extérieures a donc pour objectifs de :

- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- Traiter les opérations de remise documentaire et de crédit documentaire ;
- Exécuter les ordres de transfert correspondants étrangers essentiellement dans le Cadre du commerce international.
- Superviser les opérations de change rattachées au service caisse ;
- Gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation , lettres de garanties et bons de cession bancaires ...) ;
- Etablir des statistiques destinées à la hiérarchie ;
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans un délai Réglementaires.

Les fonctionnements de ce service doivent répondre aux mêmes préoccupations et Objectifs de gestion que ceux des autres services, à savoir particulièrement : la sécurité et la rentabilité.

B. Organisation du service étranger :

La structure et organisation du service des relations extérieur diffèrent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

Dans l'agence BEA 98, le service étranger est organisé comme suite :

B.1 Section domiciliation et apurement :

Elle est chargée de :

- La domiciliation des exportations et des importations des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation des comptes rendus à la banque d'Algérie ;
- L'élaboration des statistiques destinée à la hiérarchie.

B.2 Section remise documentaire :

Elle est chargée notamment de :

- L'ouverture des remises documentaires à l'import et export ;

- La vérification des remises reçus des correspondants étrangers ;
- Transmission des remises aux clients contre règlement ou acceptation.

B.3 Section crédit documentaire :

Elle est chargée de :

- La réception des demandes d'ouvertures de crédit documentaires et leur mis en place ;
- Transmettre les dossiers de réalisation des Credoc reçues des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transfert entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

Section 2 : Etude d'une opération de crédit documentaire à l'importation au sein de

L'ENIEM Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou.

Dans notre travail nous allons étudier une opération d'importation des pièces de rechange RGN par l'importateur « Entreprise ENIEM », le paiement sera effectué par Crédit documentaire au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) agence de Tizi-Ouzou 098 en faveur de l'exportateur (X) qui se retrouve en Turquie.

1. Déterminations des éléments dans le contrat commercial :

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations. Comme il est indiqué, dans le principe du crédit documentaire, ce contrat commercial contient quatre intervenants :

L'importateur : l'acheteur « Entreprise ENIEM » qui se trouve en Algérie.

La banque de l'importateur : BEA (Banque Extérieure d'Algérie) agence 098 Tizi- Ouzou

L'exportateur : SYLVER IC VE DIS TICARET A.SA.

La banque de l'exportateur : SYLVER-TURKY.

2. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire :

Dans la pratique bancaire, le client (importateur) se présente au guichet de la banque en vue de réaliser une transaction internationale (importation par crédit documentaire) avec les documents

suyant : une facture pro-forma ou contrat commercial (Annexe N°03), la lettre d'engagement (Annexe N°02), une demande d'imputation et une demande de domiciliation bancaire.

3. L'ouverture du Credoc au niveau de la banque émettrice (BEA-98) :

L'importateur (donneur d'ordre-ENIEM) doit, après avoir passé commande où signer un contrat commercial, faire ouvrir un Credoc en faveur de l'exportateur (bénéficiaire) et c'en remplissant une demande d'ouverture de Credoc (Annexe N°07) qui comporte entre autres :

- Nom, prénom, adresse complète du donneur d'ordre et du bénéficiaire ainsi que la banque désignée par l'importateur pour notifier le crédit à l'exportateur ;
- Nature du Crédoc (irrévocable et non confirmé) ;
- Montant du Crédoc, sa date de validité, le mode de réalisation (à vue) ;
- Les documents requis ainsi que le terme de vente (l'incoterm utilisé : CFR) ;
- Numéro et date d'établissement de la facture pro forma ou du contrat commercial ;
- Le port d'embarquement et celui de destination ;
- Le transbordement et les expéditions partielles (autorisés) ;

A réception de cette demande d'ouverture, l'agence veille, sous son entière responsabilité, à la conformité de la demande avec les RUU de la CCI et au respect de la réglementation algérienne de commerce extérieure. La demande ayant été jugée conforme à la réglementation, l'agence procède à l'enregistrement de l'opération sur un répertoire spécial en lui attribuant un numéro d'ordre et ouvre une chemise pour le Crédoc permettant la tenue du dossier en cours. Après quoi, l'agence remplit la formule de prélèvement de devises (Annexe N°10) puis procède à la comptabilisation de l'engagement. La BEA 098 procède à l'ouverture d'un dossier de domiciliation en prenant les renseignements d'identification et les caractéristiques des marchandises sur une fiche interne à la banque, et cela après vérification d'usage à savoir la solvabilité de l'ENIEM ainsi que les conditions requise pour une imputation de marchandises.

4. Procédure de domiciliation :

4.1 L'Ouverture :

Tout d'abord, le client se présente auprès de sa banque accompagnée des documents servants de base pour une domiciliation à savoir :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation soigneusement remplis, comportant le caché (personne morale) et la signature du client en deux exemplaires. (Annexe N°01)
- Un engagement d'importation en 3 exemplaires. (Annexe N°02)
- Une facture pro-forma (Annexe N°04), un contrat commercial, une facture définitive ou autre document réglementaire admis remis en (3) exemplaires. (Annexe N°04)

A la réception de ce document le banquier doit procéder à une série de vérifications, à avoir :

1. Le mode de paiement et le terme de vente ;
2. Le type de produit (qu'il n'est pas prohibé) ;
3. La date d'établissement de la facture et celle d'expédition ;
4. La conformité de la signature de l'engagement et de la demande ;
5. L'existence de la provision.

Le banquier accuse réception au client et lui remet un engagement d'importation et un exemplaire de la demande de domiciliation. Après avoir vérifié, si la demande n'est pas rejetée ; le préposé enregistre l'opération sur répertoire approprié, en attribuant un numéro de domiciliation à l'opération.

4.2. Attribution d'un numéro de domiciliation :

Sachant que toutes les opérations de domiciliation des importations effectuées par la banque sont portées dans un « Répertoire », par ordre chronologique selon leur date d'ouverture. Une fois le numéro attribué, le chargé de l'opération appose, sur le support de transaction, le cachet de domiciliation qui se présente comme suit :

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE							
AGENCE SITE ENIEM 098							
A	B	C	D	E	F	G	H
15	03	02	2018	2	10	00055	USD

Source : document de banque BEA l'agence SITE ENIEM 098

A : Code wilaya (deux chiffres).

B : Code agrément de la banque (deux chiffres).

C : Code agrément du guichet au niveau de la wilaya (deux chiffres).

D : L'année en cours (quatre chiffres).

E : Le trimestre (un chiffre).

F : Nature de l'opération (deux chiffres).

G : Numéro d'ordre chronologique (cinq chiffres).

H : Code monnaie norme ISO (trois chiffres).

4.3 Etablissement de la fiche de contrôle :

Le préposé à l'opération doit remettre à l'importateur un exemplaire de la facture dument domiciliée, pour lui permettre d'accomplir d'autres formalités administratives ; il procédera ensuite au versement des documents dans la fiche de contrôle référencée EM/02, sur laquelle il prend certaines informations :

- Numéro du guichet domiciliaire.
- Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur.
- Nom et adresse ou raison sociale du fournisseur.
- Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier.

Les exemplaires de la facture destinés aux clients qui doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi

que le cachet de la banque, pour se permettre de récupérer les frais d'ouverture et constituer une provision comme garantie.

La réception des commissions et taxes donne lieu à l'établissement d'un avis de débit en compte du client qui doit être émis systématiquement à ce dernier accompagné de la copie de la facture domiciliée.

4.4 L'apurement :

Toute opération de domiciliation doit être apurée, c'est-à-dire que la réalisation doit égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

□ L'inventaire :

La banque doit respecter les délais prescrits pour l'apurement du dossier « s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux ». Pour ce faire, les documents suivants doivent être en concordance. Les dossiers de domiciliation doivent faire l'objet des déclarations statistiques mensuelles, à la banque d'Algérie dans les deux (02) semaines qui suivent le mois de référence de la déclaration en cause,

- Facture définitive dûment domiciliée ;
- Document justificatif douanier (Annexe N°09) ;
- Exemple de la formule de cession de devise ;
- Document d'expédition.

Au terme de cette étape de vérification deux cas peuvent se présenter :

A. Dossier complet :

La valeur des marchandises importées doit être égale aux montants transférés (les flux financiers avec les flux physiques).

□ L'agence procédera immédiatement à l'établissement du bilan et en dernier lieu donnera sa décision finale quant à la classification du dossier au niveau de l'agence.

A.1 Dossier apuré :

Cette décision concerne les dossiers dont l'opération d'importation s'est réalisée comme convenue (tous les documents ont savoir la facture définitive, le justificatif douanier et la formule de cession de

devise sont nécessaires dont le montant y figurant est similaire pour toutes les pièces VNT=VD, les dossiers inutilisés et les dossiers annulés).

Les dossiers apurés, y compris les dossiers non utilisés ou annulés sont déclarés à la banque d'Algérie et conservé au niveau de l'agence pour une durée de 5ans.

A.2 dossier en insuffisance d règlement :

Dans ce cas, le flux physique est supérieur au flux financier (VNT<VD), cela peut se traduire par l'absence de la formule de cession de devise (elle n'est pas parvenue à la bonne adresse) ou de la différence des montants qui figurent dans les documents d'apurement.

Le paiement effectué ne correspond pas à celui déclaré.

Les dossiers en insuffisance de règlement sont transmis :

- Au service contentieux de la banque si la différence est inférieure <3000 DA.
- Au service du contrôle des changes, dans d'autres cas.

A.3 Dossier en excédent de règlement :

Dans ce cas, le flux financier est supérieur au flux physique (VNT>VD), ceci pourrait être dû à l'absence du justificatif douanier.

Les dossiers classés en excédent de règlement, supérieur aux tolérances sont transmis au service du contrôle des changes.

A.4 Dossiers apurés non utilisés :

Concerne les importations non réalisées et ils sont annulés à la demande expresse du client. Ils sont déclassés de la banque d'Algérie mais le dossier reste au niveau agence l'agence procédera immédiatement à l'établissement du bilan et en dernier lieu donnera sa décision finale quant à la classification du dossier au niveau de l'agence.

B. Dossier incomplet :

L'agence procédera au rappel du client sur la régularisation de son dossier au moyen d'une lettre de réclamation. Après avoir effectué l'inventaire en tirants les dossiers incomplets, l'agence procédera à la déclaration des comptes rendus d'apurement au moyen d'un état récapitulatif à la banque d'Algérie, selon un calendrier de déclaration établi par celle-ci.

5. L'ouverture du Credoc auprès de la banque du correspondant au niveau de la DOE :

L'agence prépare un message SWIFT MT 700 (Annexe N°05) (ouverture de Crédoc) et l'envoie à la DOE (Direction des Opérations avec l'étranger) accompagné d'une copie de la demande d'ouverture, de la facture domiciliée et la formule de prélèvement de devises.

La DOE procède à l'ouverture du Crédoc par SWIFT auprès du correspondant étranger, tout en lui demandant sa confirmation au bénéficiaire si cela est nécessaire. Une copie du message d'ouverture (MT 700(Annexe N°06)) est adressée par la DOE à l'agence comme justificatif d'émission du Crédoc.

L'importateur (donneur d'ordre) doit, après avoir passé commande où signer un contrat commercial, faire ouvrir un Crédoc en faveur de l'exportateur (bénéficiaire) et c'en remplissant une demande d'où l'ouverture de Crédoc qui comporte entre autres :

- Nom, prénom, adresse complète du donneur d'ordre et du bénéficiaire ainsi que la banque désignée par l'importateur pour notifier le crédit à l'exportateur ;
- Nature du Crédoc (irrévocable et non confirmé) ;
- Montant du Crédoc, sa date de validité, le mode de réalisation (à vue) ;
- Les documents requis ainsi que le terme de vente (l'incoterm utilisé : CFR) ;
- Numéro et date d'établissement de la facture pro forma ou du contrat commercial ;
- Le port d'embarquement et celui de destination ;
- Le transbordement et les expéditions partielles (autorisés) ;

A réception de cette demande d'ouverture, l'agence veille, sous son entière responsabilité, à la conformité de la demande avec les RUU de la CCI et au respect de la réglementation algérienne de commerce extérieure.

La demande ayant été jugée conforme à la réglementation, l'agence procède à l'enregistrement de l'opération sur un répertoire spécial en lui attribuant un numéro d'ordre et ouvre une chemise pour le Crédoc permettant la tenue du dossier en cours. Après quoi, l'agence remplit la formule de prélèvement de devises (Annexe N°10) puis procède à la comptabilisation de l'engagement.

6. Réalisation du crédit :

a) L'exportateur expédie les marchandises et présente les différents documents demandés dans le crédit documentaire à sa banque.

b) La banque notificatrice examine la conformité des documents remis par le fournisseur et les envoie ensuite à la banque du client.

c) Si la banque émettrice considère que les documents présentés sont conformes aux conditions du crédit documentaire, elle effectue le paiement au comptant ou à l'échéance selon les termes du crédit documentaire.

d) Si par contre, elle constate des non-conformités elle en informe la banque notificatrice et l'informe qu'elle ne procédera au règlement qu'après qu'elle obtienne l'accord de l'importateur la levée des réserves.

7. L'expédition de la marchandise :

Dès que le fournisseur a reçu l'avis du crédit et qu'il confirme détenir tous les documents exigés dans les délais prescrits, il expédie les marchandises avec des plis cartables (à remettre au commandant de bord) qui sont :

Certificat d'origine : Il contient : l'adresse de l'expéditeur ; l'adresse du destinataire ; information relative au transport : Alger ;

Facture commerciale originale (Annexe N°04)

Elle est établie par fournisseur et elle contient :

La facture N0 ; la date de facturation ; l'expédition ; l'adresse ; le mode de paiement ; la nature de monnaie : EURO le total l'incoterm : FOB port ; quantité

Certificat de circulation :

Qualité de la marchandise ; le numéro de la lettre de crédit ; la date de la facturation.

La liste de colisage :

Etablie pour fournisseur, elle contient les renseignements surs : le nombre de palettes ; le poids brut ;

Le poids net ; Le connaissance original :

Etablie à l'ordre de BEA, par le transporteur auprès d'une compagnie maritime visé par le capitaine de navire (Annexe N°08). IL contient :

-Charges (shipper) ; destinataire (consignée) : à ordre de la BEA, site ENIEM ; port déchargement Bejaia ;

-Nombre et nature des marchandises ; CFR ; suivant facture pro-forma ;

-Lieu d'embarquement port/Turque ; type de crédit documentaire Irrévocable non confirmé.

Remarque : à la cour l'année écoulée l'agence 098 de la banque BEA a effectué 100 opérations par remise documentaire et 100 opérations par crédit documentaire. Ces chiffres montrent l'importance de l'activité de l'Agence dans la gestion de la transaction commerciale internationale.

Conclusion :

Le crédit documentaire est un instrument financier essentiel dans les transactions commerciales internationales, offrant une sécurité accrue aux parties en garantissant le paiement contre la présentation de documents conformes. Cependant, il comporte aussi des inconvénients, tels que le coût élevé, la complexité administrative et le risque de fraude documentaire. La domination bancaire joue un rôle crucial dans ce contexte, car les banques, en tant qu'intermédiaires, détiennent une position de contrôle et d'influence sur le processus. Elles assument une part de risque et apportent leur expertise pour assurer la conformité des documents, ce qui renforce la confiance des parties dans les échanges internationaux. Ainsi, la maîtrise et la gestion de cette domination bancaire sont déterminantes pour minimiser les risques et optimiser l'efficacité des transactions sous crédit documentaire.

Conclusion Générale

Conclusion générale

Le commerce mondial, qui a connu une expansion rapide, fait aujourd'hui face à des défis importants en raison de l'instabilité géopolitique. Les tensions internationales perturbent les chaînes d'approvisionnement et augmentent les risques pour les entreprises, entraînant une volatilité des marchés et une reconfiguration des relations commerciales. Pour faire face à ces défis, les acteurs économiques doivent adapter leurs stratégies, renforcer la résilience des chaînes d'approvisionnement et innover pour naviguer dans un environnement mondial complexe.

En Algérie, dont le commerce international est dominé par les hydrocarbures, qui représentent la principale source de revenus et d'exportations du pays. En effet, les hydrocarbures, principalement le pétrole et le gaz naturel, constituent environ 93 à 95 % des exportations algériennes et génèrent une part importante des recettes fiscales du pays. Elle s'efforce de diversifier son économie en développant des secteurs hors hydrocarbures comme l'agriculture, l'industrie manufacturière et les énergies renouvelables pour réduire sa dépendance et augmenter les exportations non pétrolières. Dont l'Algérie a connu une forte croissance entre 2019 et 2022. 1,7 million USD en 2019 à 5 millions USD en 2021, et atteignant 7 millions USD en 2022.

Le crédit documentaire est un mécanisme financier essentiel dans le commerce international, offrant une sécurité et une garantie de paiement aux parties contractuelles, soit le vendeur et l'acheteur. À travers ce document, la banque s'engage à payer le vendeur dès que les conditions prédéfinies sont remplies, assurant ainsi une transaction conforme et sécurisée. Ce système vise à équilibrer les intérêts des deux parties, en réduisant les risques de non-paiement pour le vendeur et en garantissant la réception de biens ou services conformes pour l'acheteur.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

- COSTAL-M, « Le crédit documentaire : étude comparative », Edition Economica, Paris 1998, P2
- Krieger-Krynki, Annie, (2005), L'Organisation mondiale du commerce, Organisation mondiale du commerce, 260 p.
- De Tricornot, Adrien, 27 janvier 2009, « Les règles du libre-échange à l'épreuve de la crise » [archive], Le Monde, Paris, P 45
- Machrouh, Jamal,(2008), Justice et développement selon l'Organisation Mondiale du Commerce, Le Harmattan, coll. « L'Esprit économique. Série Le Monde en questions », 337p.
- Siroën, Jean-Marc (1998), L'OMC et la mondialisation des économies, 97 p.
- VanGrasstek, C. (2013). Histoire et avenir de l'Organisation mondiale du commerce. Genève : Organisation mondiale du commerce, 716 p.
- Rainelli, Michel (2002). L'Organisation mondiale du commerce, Paris, La Découverte, p. 128
- MUCHIELLI J.-L. (1998), Multinationales et mondialisation, Points économie, Editions du Seuil, p 76
- Charnovitz, Steve, « Les ONG : deux siècles et demi de mobilisation » [archive], L'Économie politique, gzly2002/1, n°13, p. 6-21.
- LAFAY G., FREUDENBERG M., HERZOG C., ÜNAL-KESENCI D., 1999, Nations et mondialisation, Economica. P 23.
- RAINELLI M., (2004), L'organisation du commerce international, 7^{ème} édition, Repères, Bruxelles : La Découverte p 18.
- DGESCO, (23 et 24 octobre 2003), Les entreprises dans la mondialisation, Programme national de pilotage, CRDP de l'académie de Versailles
- BOUCHET M.-H. (2005), La globalisation – Introduction à l'économie du nouveau monde, Pearson Education. P 28.
- Amelot Laurent (2010), « Le dilemme de Malacca », Outre-Terre, revue académique, n° 25-26, 2010/2-3. P 06.
- NAJLJ « le commerce international », édition : Renouveau Pédagogique INC, p : 417
- Lasserre Frédéric (2019), « La course à l'appropriation des plateaux continentaux arctiques, un mythe à déconstruire », Géo confluences, septembre 2019.p 12
- Louchet André (2014), La planète océane. Précis de géographie maritime ; coll. U, Armand Colin, Paris 22.
- Lasserre Frédéric (2004) : « Les détroits. Réflexion sur des enjeux stratégiques majeurs », Cahiers géographiques du Québec, vol. 48, n° 135, p 279-298.

Bibliographie

- Doceul Marie-Christine et Tabarly Sylviane (2018), « Le canal de Suez, les nouvelles dimensions d'une voie de passage stratégique », Géo confluences, Lyon. P 76.
- Carroué Laurent (2020), Atlas de la mondialisation. Une seule terre, des mondes, Coll. Atlas, Autrement, Paris. P 16
- Charlier Jacques (2023), « Nouvelles écluses et second souffle pour le canal de Panama », BAGF, n°100- p 09.
- Carroué Laurent (2022), « La révolution du gaz et du pétrole de schiste aux États-Unis : enjeux technologiques, territoriaux et géostratégiques », Géo confluences, p 34.
- Nougier, J. (2018) « Surchauffe sur la route de l'Arctique », Jeune Marine,30-n° 243, Paris, p 28
- Foucher M., 2017. L'Euro-Asie selon Pékin. Politique étrangère, n° 1, Paris, p. 99-113.
- Viola Sawere et David Ndolo, « Négociations de la ZLEC sur les services : comment parvenir à un accord d'ici 2017 ? », Passerelles, volume 17 no 4, p 09.
- LAHLOU-M, « le crédit documentaire : un instrument de garantie et de financement du commerce international », édition ENAG, Alger 1999, P15.
- BLKHEIRE Sid Ahmed, (2009) « Les déférents modes de paiement », université Mostaganem Algérie, licence en FCI
- AMELON L. et CARDEBAT M. (2010), « les nouveaux défis de l'internationalisation », Édition.DE BOECK, Paris, P.322.
- OULOUNIS (S), (2005) « gestion financière internationale », OPU, Algérie, p 13
- HUBERT Martini, (2007), « Crédit documentaires, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties, guide pratique », Édition. Revue banque, paris, P.46
- LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009, p 10
- LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009, p 10
- RAINELLI, M, (2003) « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 355.
- NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU).

Mémoire :

- KEBBAB KAWTHAR, SALHI Sarah, Mémoire de fin d'étude. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2021/2012.
- Ferhani, S & ferhani, s, (2015) le financement importation par le crédit documentaire .mémoire fin de cycle, universités Abderrahmane Mira de bedjaia2014/2015 page33.

ARTICLES :

- Article08, des règles et usance uniformes (ruu600 de la chambre de commerce international.
- Article09, des règles et usance uniformes RUU600 de la chambre de commerce international.
- Article 9, bis, des règles et usance uniformes RUU600de la chambre de commerce international.
- Article 102 du code des douanes, lois n°79-07du juillet1979.

Les sites internet :

- <https://fnm-vietnam.fr/logistique/types-assurance-transport-marchandises/>
- <https://www.erudit.org/>
- [https : //www.fedex.com/Fr Fr/homecisulle](https://www.fedex.com/Fr/Fr/homecisulle)
- [https : //www.touteurope.eu](https://www.touteurope.eu)
- <https://www.douane.gov.dz>
- <http://www.crain.info>

Annexes

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

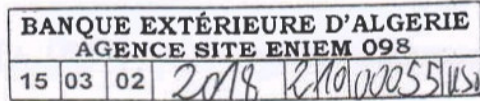
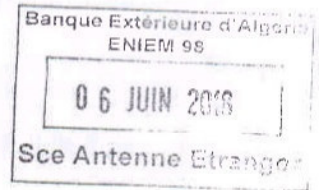
Oued-Aissi le 05/06/2018

NOM OU RAISON SOCIAL : ENIEM SPA
ADRESSE : ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR-OUED AISSI-BP.108-TIZI-OUZOU
COMPTE N° : [REDACTED]
CAPITAL SOCIAL : 10279800000 DZD
NOM DU GERANT : [REDACTED]

Messieurs,

Conformément aux nouvelles dispositions du règlement 07/01 du 03/02/2007 aux importations et aux exportations, nous vous demandons de bien vouloir ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation pour importer les marchandises suivantes :

- Nature de la marchandise : PIECES DE RECHANGE RGN
- Origine de la marchandise : TURQUIE
- Facture proforma N° : DT-30.04.2018 Du 30/04/2018
- Fournisseur : [REDACTED]
 GOKKENT MAHALLESI, 1798. SOK. NO. 5,
 MELIKGAZI-KAYSERI-TURKEY
- Montant en devise maximum ou environ : 1 659,60 USD
 Contre valeur en DZD : 193 291,45 DZD
- Tarif douanier : 9032909900
- Mode de paiement : LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET NON CONFIRMEE A VUE
- Destinations de la marchandise : PORT DE BEJAIA
- Nature du contrat : CFR
- N° du registre de commerce : 15/00-00431
- N° de l'identification fiscal : 099915004319197
- N° de l'identification STATISTIQUE : 15 220 025 645
- Adresse de rattachement des impôts : DGE CHEMIN AHMED GUADOUCHE BEN AKNOUN ALGER



Aussi, nous vous dégageons de toutes responsabilités pouvant en résulter de cette opération.

Cpt n° : 08.098.60016.03
 Signature Vérifiée.....
 Position C75.193.032,55
 Bon à Exécuter

Le Directeur [REDACTED]



Annexe n° 02



المؤسسة الوطنية للصناعات الكهربائية المنزلية

ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES DE L'ELECTROMENAGER

EPE / Spa au Capital Social de 10.279.800.000 DA - Certifié ISO 9001/2008 - ISO 14001/2004

Complexe d'Appareils Ménagers

مركز الأجهزة المنزلية

ENIEM

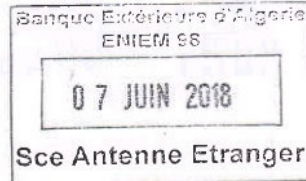
U.C.L le 05/06/2018

~~UCL~~

SERVICE COMMERCIAL

REF/ENIEM/UCL/SC/N° 75/MS/AI

A MONSIEUR LE DIRECTEUR
BEA SITE ENIEM



Objet : Notre demande d'ouverture L/C.

Nous vous transmettons ci-joint la demande d'ouverture de la lettre de crédit du 05/06/2018 en langue Anglaise, relative à 636 pièces de rechange RGN d'un montant de 1 659,60 USD au profit de SILVER/Turquie.

Nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à l'interprétation de cette traduction.

Comptant sur votre collaboration habituelle, veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations les meilleures.

LE DIRECTEUR DE L'ENTREPRISE

Cpt n° : 98986016/23
Signature Vérifiée.....
Position : 15.818.82,85
Bon a Exécuter



Annexe 1 : 04

Silver

SILVER IC VE DIS TICARET A.S.

GOKKENT MAHALLESİ, 1798. SOKAK, NO.5
MELIKGAZI, KAYSERİ - TURKEY.
TEL : 0090 352 241 01 90
FAX : 0090 352 241 01 94
ERCIYES V.D. 770 040 4963

SILVER IC VE DIS TICARET A.S.
GOKKENT MAHALLESİ, 1798. SOK. NO. 5,
MELIKGAZI-KAYSERİ-TURKEY
TEL: 0090 352 241 01 90
FAX: 0090 352 241 01 94
EMAIL: mehmet@silver.com.tr

COMMERCIAL INVOICE

Z.I.OUED AISSI TIZI OUZOU
ALGERIE
NIF NUMBER: 0999.1500.43.19.197

INVOICE NR. : SDT2018000000053
INVOICE DATE : 17.07.2018
COUNTRY OF ORIGIN: TURKEY

L/C REFERENCE NO: 098ICD0005318039

CODE	DESCRIPTION OF THE GOODS	QUANTITY	UNIT PRICE USD DOLAR	TOTAL AMOUNT USD DOLAR
M 127	CARTONS OF PACKING ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR: DT-30.04.2018 ISSUED ON 30/042018	96	1,10 \$	105,60 \$
M 128	THERMOCOUPLES SET ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR: DT-30.04.2018 ISSUED ON 30/042018	250	2,64 \$	660,00 \$
	RACCORD ELECTRODE D'ALLUMAGE ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR: DT-30.04.2018 ISSUED ON 30/042018	200	1,10 \$	220,00 \$
	CARTONS OF PACKING ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR: DT-30.04.2018 ISSUED ON 30/042018	90	1,10 \$	99,00 \$
	Other Freight		575,00 \$	575,00 \$
		636 pcs	TOTAL CFR :	1.659,60 \$

DELIVERY TERMS : CFR - BEJAIA (1.659,60 \$)

TOTAL AMOUNT : 1.659,60 USD

TOTAL NET WEIGHT : 333,80 KG.

TOTAL GROSS WEIGHT : 385,00 KG.

TOTAL QUANTITY: 636 PCS

ORIGIN OF GOODS : ORIGIN TURKEY

PAYMENT TERM: IRREVOCABLE AND NOT CONFIRMED LETTER OF CREDIT AT SIGHT

Issuing Bank - BIC : BEXADZALDOE

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE / (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER-DEPARTEMENT L/C ETNOSTRO)

DOCUMENTARY CREDIT NUMBER: 098ICD0005318039

Port of Loading/Airport of Dep. : MERSIN/TURKISH PORT

Port of Discharge/Airport of Dest : BEJAIA PORT

CONTEYNER NO: TCNU7139251 / 40HC

EXPORTER: SILVER IC VE DIS TICARET A.S.

GOKKENT MAHALLESİ, 1798. SOK. NO. 5, MELIKGAZI-KAYSERİ-TURKEY

BANK DETAILS:

BENEFICIARY NAME: SILVER IC VE DIS TICARET A.S.

BENEFICIARY BANK NAME : TURKIYE IS BANKASI A.S.

BANK BRANCH NAME: KAYSERİ TICARI BRANCH

BANK BRANCH CODE: 5353

BENEFICIARY IBAN CODE: TR34 0006 4000 0025 3530 0152 42

SWIFT CODE: ISBKTRIS

Annexen: 05

https://beaswif2.2443/swp/access7_1_40/messenger/reportDownlo...

10/06/2018 09:32

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: [REDACTED]
Alliance Server Instance: init
Date - Time: 2018/06/10 09:29:59

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification
(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status: Network Ack
Priority/Delivery: Normal
Message Input Reference: 1242 180607BEXADZALA0984374790998
Message Header

Swift Input: FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender: BEXADZAL098
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(AGENCE OUED AISSI)
TIZI-OUZOU DZ
Receiver: BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET
NOSTRO)
ALGIERS DZ
MUR: CREDOC

Message Text

F27: Séquence des totaux
Number: Numéro: 1/
Total: 1
F40A: Forme de crédit documentaire
IRREVOCABLE
F20: Numéro du crédit documentaire
098ICD0005318039
F40B: Règles d'application
ApplicableRules: Règles applicables: UCP LATEST VERSION
F31D: Date et lieu de l'expiration
Date: 180902 2018 Sep 02
Place: Lieu: TURKEY
F51D: Banque demanderesse - Identifiant de partie - Nom et adresse
NameAndAddress: Nom et adresse:
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE TIZI OUZOU SITE ENIEM 098
ALGERIE CODE BIC BEKADZAL098
F50: Partie demanderesse
[REDACTED]
Z.I.OUED AISSI TIZI OUZOU
ALGERIE
F59: Bénéficiaire
[REDACTED]
SILVER IC VE DIS TICARET A.S.
SOKKENT MAHALLESİ, 1798.SOK.NO.5,
MELIKGAZI-KAYSERİ-TURKEY.
F32B: Code devise et montant
Currency: Devise: USD US DOLLAR
Amount: Montant: 1659,60 #1.659,60#
F39B: Crédit maximum

Annexe n° 06

12/08/2018 09:16

Possible duplicate indicator set locally

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

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1455 180809BEXADZALAD0E4568827400

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 752 Autor payer, accepter, negocier
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : ISBKTRISXXX
TURKIYE IS BANKASI A.S.
(ALL TURKEY OFFICES)
ISTANBUL TR

MUR : CREDOC2

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

20: Numero du credit documentaire
098ICD0005318039
21: Reference banque presentatrice
1820EL817738
23: Identification complementaire
RESERVES LEVEES
30: Date avis difference ou courrier
180802
32B: Montant total notifie
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #1.659,60#
71B: Frais deduits
USD 135,00
33A: Montant net
Date : 15 August 2018
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #1.524,60#
72: Info emetteur - destinataire
/REC/VEUILLEZ FORMULER VOTRE
//DEMANDE DE REMBOURSEMENT A
//CHASUS33 DU MONTANT DES DCTS
//MOINS NOS FRAIS D'INTERVENTIONS.

----- Message Trailer -----

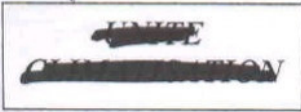
{CHK:D7F1BD8968E0}
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 09/08/18 14:48:35
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BEXADZALAD0E4568827400}{4:{177:1808091455}{451:0}{108:CREDOC2}}

Annexe n° 07

CL. 5070



BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
OUVERTURE DE CREDIT-DOCUMENTAIRE

N° de compte : 9860016 - 03

Oued-Aissi, Le 05/06/2018

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :

Révocable Irrévocable Confirmed Not confirmed

With the (supplier's bank): ~~TURKISH IS BANK~~

BANK BRANCH NAME: KAYSERI TICARI BRANCH

BANK BRANCH CODE: 5353

IBAN CODE: TR34 0006 4000 0025 3530 0152 42

Swift code: ISBKTRIS

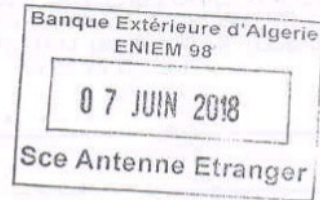
In the name of (supplier's name) ~~XXXXXXXXXX~~

Address: GOKKENT MAHALLESİ, 1798. SOK. NO. 5,

MELIKGAZI-KAYSERI-TURKEY

TEL AND FAX: 0090 3522410190 / 0090 3522410194

E-mail: jessica@exproiberica.com



Of the amount of (in numbers): 1 659,60 Currency: USD

In letters: One Thousand Six Hundred And Fifty Nine Dollars and Sixty Cents Only

Validity : September 02/2018

With the following conditions :

Départ usine FOB CFR

Realizable :

at sight Paiement différé

Partial shipment : Permitted not permitted

Transshipment : Permitted Interdit

Embarkation : Turkish port

Aéroport :

Destination : Bejaia port

Goods nature : 636 Spare Parts RGN

Code: M127 Cartons of Packing Quantity: 96 PCS with unit price of: 1,10 USD

Code: M128 Thermocouples Set Quantity: 250 PCS with unit price of: 2,64 USD

Code: M128 Raccord Electrode D'allumage Quantity: 200 PCS with unit price of: 1,10 USD

Code: M128 Cartons of Packing Quantity: 90 PCS with unit price of 1,10 USD

Other Freight with price of: 575,00 USD

According to pro forma invoice Nr DT-30.04.2018 of the 30/04/2018

Documents deposit: 15 days

Les frais à l'intérieur d'Algérie sont à la charge du donneur d'ordre

Les frais à l'extérieur d'Algérie sont à la charge du bénéficiaire

REQUIRED DOCUMENTS:

By bank chanel:

- Commercial invoice in 8 original delivered and signed by the beneficiary.
- 03/03 original bills of lading (clean on board) to order of BEA site ENIEM /Oued Aissi, Tizi ouzou.

Signature:

Cpt n° 9860016/03

Signature Vérifiée

Position Et: 15.818.732,85

Bon a Exécuter

Annex: 08



SHIPCO TRANSPORT BILL OF LADING

SHIPPER/EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS) GOKKENT MAHALLESİ 1798.SOKAK NO:5 MELIKGAZI KAYSERİ TURKEY		BOOKING NO. 28968668	BILL OF LADING NO. BEJ28968668
CONSIGNEE (NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER) TO THE ORDER OF BEA SITE ENIEM OUED AISSI 098		EXPORT REFERENCES 28968668	
		FORWARDING AGENT, F.M.C. NO SB ULUSLARARASI TASIMACILIK 1471 SOKAK NO:20 K:2 D:3 35220 ALSANCAK / IZMIR / TÜRKİYE	
NOTIFY PARTY (COMPLETE NAME AND ADDRESS) ENIEM Z.I.OUED AISSI TIZI OUZOU ALGERIE NIF NUMBER: 0999.1500.43.19.197		POINT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS ISTANBUL, TURKEY	
		FOR DELIVERY PLEASE APPLY TO TRANSGLORY SARL (ALGERIA) ORAN TRIPOLI 12 ROUTE DE SIDI YAHIA - HYDRA CENTRE COMMERCIAL ZEMZEM 16000 ALGER ALGERIA PHONE: (+)213 21 43 65 74,75,76,77 ALGER	
PRE-CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT BY PRE-CARRIER*	TRANSHIPMENT PORT	
EXPORT CARRIER (VESSEL/VOY/FLAG) GULBENIZ A ASA28W18	PORT OF LOADING ISTANBUL	LOADING PIER/TERMINAL CFS / CFS	1807263042
PORT OF DISCHARGE BARCELONA	PLACE OF DELIVERY BY ON CARRIER* BEJAIA	NUMBER OF ORIGINALS 3/THREE	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

MARKS & NOS/CONTAINER NOS	NO. OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
28968668 SILVER	2	PALLETS CARTONS OF PACKING OF M 127 96 PCS CARTONS OF PACKING OF M 128 90 PCS RACCORD ELECTRODE D'ALLUMAGE OF M 128 (BUJI) 200 PCS THERMOCOUPLES SET OF M 128 250 PCS HS CODE:4819.10.00.00.00 , 9025.90.00.21.13,8511.10.00.90.00 ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR: DT-30.04.2018 ISSUED ON 30/042018, DOCUMENTARY CREDIT NUMBER: 098ICD0005318039	848.780Lbs 385.000Kgs	186.744 Cbf 5.288 Cbi
SHIPPER'S LOAD, STOW, COUNT AND SEAL LCL/LCL				

Container: TCNU7139251/4130764
Size/Type: 40' High Cube Dry Container

NON-NEGOTIABLE

Page 1 of 2

SHIPPER'S DECLARED VALUE \$
SUBJECT TO EXTRA FREIGHT AS PER TARIFF AND CLAUSE 8 (3) OF THIS B/L

FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT

Annexe n°09

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..... : AINTAYA
Regime Douanier..... : 1000 IMPORTATION DEF
Date/heure : 2018-08-26 12:39
Annee/No.Declaration... : 2018-04116
Nbre.art..... : 0004

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

Importateur/Exportateur Reel.. : EPE/SPA ENIEM
Bd Stiti Ali 16000
No.Indentifiant fiscal.... : 099915004319197 00000

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

Domiciliation Bancaire : 150/302/2018/2/10/00055/USD
M./Financement : CASH
Incoterm : CFR
Type d'Operation : PRODUCTION

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

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	USD	1 084,60	118,38220
Assurance.....			
Fret.....			
Autres frais.....	USD	575,00	
Valeur en DA.....	DZD	196 467,00	

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

Fournisseur/Destinataire Reel : SILVER TURQUIE
Declarant..... : E.N.I.E.M.BP.108 TIZI-OUZOU
No.Agrement..... : 1999/43191

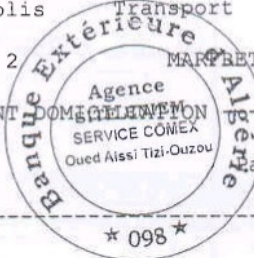
----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination
597 TURQUIE 597 TURQUIE

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

No.Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2018/2386 19 12	12/08/2018	2	MARFRET NI	385,00	GLOBAL

Editer Le:2018-09-16 14:51:07.346



[Handwritten signature and stamp]

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux et figures

Sommaire

Introduction Générale	1
Chapitre I : Commerce international	4
Introduction.....	4
Section 01 : le commerce mondial	4
1.1 . État des lieux du commerce mondial.....	4
1.2 . Les institutions qui régissent le commerce mondial	5
1.2.1 L'OMC.....	5
1.2.1.1. Histoire de l'OMC.....	6
1.2.2.2. Missions de l'OMC.....	6
1.2.1.3. Fonctionnement de l'OMC.....	7
1.2.2. La chambre de commerce internationale.	7
1.2.2.1 Objectifs et missions de la CCI	8
A- L'élaboration et missions de la CCI	8
B- La résolution de litiges commerciaux.....	9
C- La politique commerciale international.	9
1.2.3. Le fonctionnement la chambre de commerce international	9
1.3. Transport dans le commerce international	10
1.3.1 Le transport maritime	10
1.3.2 Le transport aérien	10
1.3.3. Le transport routier	10
1.3.4. Le transport ferroviaire	11
1.3.5. Le transport fluvial	11
1.4. Les caractéristiques de transport international	11
1.4.1. La réglementation	11

Table des matières

1.4.2. La logistique	11
1.4.3. Les coûts.	11
1.5. L'assurance de transport international du commerce.	12
1.5.1. Définition de l'assurance de transport de marchandise.....	12
1.5.2.1 Transport maritime.	12
1.5.2.2 Transport terrestre	12
1.5.2.3 Transport aérien	13
1.5.2.4 Transport fluviale	13
1.6. Les grandes voix du commerce mondial.....	13
1.6.1. Les grandes voix maritimes du commerce mondial	13
1.6.1.1. Le détroit de Beb El Mandeb.	14
1.6.1.2. Le détroit d'Ormuz	14
1.6.1.3 Le canal de Suez	15
1.6.1.4. Le détroit Gibraltar	15
1.6.1.5 Le canal de Panama	15
1.6.1.6 Détroit de Bosphore et des Dardanelles.....	16
1.6.1.7. Détroit de Malacca.....	16
1.6.2 Evolution du commerce maritime	17
1.6.3. Les grandes voix terrestres du commerce mondial	19
1.6.3.1 La nouvelle Route de la Soie (Belt and road initiative)	19
1.6.3.2 La corridor transsibérien	20
1.6.3.3. La route de l'Inde vers l'Europe via l'Iran	20
1.6.3.4. Le corridor international Nord -sud (CINS)	20
1.6.3.5. Le réseau routier et ferroviaire paneuropéen.....	20
1.6.4. Les entreprises de transport de commerce	21
Section 02 : Le commerce en Algérie.....	22
1. Tendance générale	23
2. Les importations et les exportations.....	25
3. Répartition par région économique	27

Table des matières

3.1. Union Européenne (UE).....	28
3.2 Les pays de L'OCDE (hors UE).....	28
3.3. Les autres régions	29
4. L'accord de libre et change Algérie et les pays africains (ZLECAF).....	31
Conclusion	32
Chapitre 2 : La notion générale sur le crédit documentaire.....	33
Introduction	34
Section 01 : Le crédit documentaire : définition et typologies.....	34
1-Definition du crédit documentaire.....	34
2.les avantages et les inconvénients de crédit documentaire.....	34
2.1. Le crédit documentaire offre des avantages incontestables	34
2.1.1. Sécurité et irrévocabilité	34
2.1.2 Facilitation du recouvrement des créances.....	34
2.1.3. Sécurisation des transactions internationales.....	34
2.1.4. Garantie de remboursement.....	35
2.1.5. Moyen de pression sur le vendeur	35
2.1.6. Sécurité pour l'exportateur et l'importateur.....	35
2.2. Les inconvénients de crédit documentaire	35
2.2.1. Complexité procédurale	35
2.2.2. Risque de fraude.....	35
2.2.3. Lenteur du processus.....	35
2.2.4. Absence de garantie sur la qualité des marchandises.....	35
2.2.5. Coûts élevés.....	35
3. Les intervenants dans une opération de crédit documentaire.....	36
3.1. Donneur d'ordre.....	36
3.2. Banque émettrice.....	36
3.3. Le bénéficiaire.....	36
3.4. La banque notificatrice.....	36
3.5. La Banque confirmatrice.....	36

Table des matières

4. les principaux types de crédit documentaire.....	36
4.1. Le crédit documentaire révocable.....	37
4.2. Le crédit documentaire irrévocable	37
4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	37
5. Les crédits documentaire spéciaux.....	37
5.1. Le crédit renouvelable (revolving crédit).....	37
5.2. Le crédit transférable.....	38
5.3. Le credit back to back.....	38
5.4. Le crédit red clause ou (clause rouge).....	38
5.5. Le crédit stand-by.....	39
5.6. Crédit documentaire green clause.....	39
6. Les diverses méthodes de réalisation du crédit documentaire.....	39
6.1. La réalisation par paiement à vue.....	39
6.2. La réalisation par paiement différé.....	39
6.3. La réalisation de paiement par acceptation.....	39
6.4. La réalisation de paiement par négociation.....	39
7. Les documents usuels du crédit documentaire.....	40
7.1. Documents de prix	40
7.1.1. Facture pro-forma	40
7.1.2. Facture commercial	40
7.1.3. Facture consulaire	40
7.1.4. La note de fais	41
7.2. Les documents de transport	41
7.2.1. Le connaissance maritime B/L (bill of lading)	41
7.2.2. La lettre de Transport Aérien (LTA).....	41
7.2.3. La lettre de transport routier (LTR).....	42
7.3. Les documents d'assurance	42
7.3.1. La police au voyage	42
7.3.2. La police flottante ou police d'abonnement	43

Table des matières

7.4. Les documents d'annexe	43
7.4.1. Note de colisage	43
7.4.2. Certificat d'origine	43
7.4.3. Certificat de poids	43
7.4.4. Le certificat d'analyse.....	43
7.4.5. Le certificat sanitaire	43
7.4.6. Certificat vétérinaire.....	43
7.4.7. Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique.....	44
Section 02 : Domiciliation bancaire et ouverture du CREDOC.....	44
1. La définition du CREDOC.....	44
1.1. La domiciliation des importations	44
1.2. Processus et formalités de la domiciliation d'une opération d'importation.....	45
Etape 01 : L'ouverture de dossier	45
1- Vérifications et enregistrement	45
2- L'attribution du numéro de domiciliation.....	46
Etape 02 : La gestion des dossiers de domiciliation	46
Etape 03 : Apurement du dossier de domiciliation	47
1- Inventaire du dossier	47
2- Le bilan de l'apurement	47
1.2. La domiciliation des exportations	47
1.2.1. Louverture de dossiers	47
1.2.2. Gestion et suivi de dossier de domiciliation	48
1.2.3. L'apurement de la domiciliation.....	48
1.3. L'ouverture d'un crédit documentaire	48
1.3.1. Demande d'ouverture d'un CREDOC.....	48
1.3.2. Réception de la demande d'ouverture	48
1.3.3. Etude de la demande	49
1.3.4. Vérification de conformités des documents remis par l'importateur	49
1.3.5. Mission de crédit documentaire	50

Table des matières

1.3.6. Modification de crédit documentaire	51
1.3.7. Réalisation du crédit documentaire.....	51
1.3.8. Réception et vérification des documents par les deux banques	52
1.3.8.1. Les documents représentés sont conformes	52
1.3.8.2. Les documents représentés avec réserves.....	52
1.3.9. La remise des marchandises	53
1.3.10. L'apurement.....	53
Conclusion	53
Chapitre 03 : Analyse d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BEA Oued Aissi TIZI-OUZOU	55
Introduction	56
Section 1 : Présentation l'Entreprise ENIEM et sa banque BEA	56
1-1 Aperçu sur ENIEM.....	56
1.2. Présentation générale de la banque extérieure d'Algérie (B.E.A)	57
1.2.1. Historique et présentation de la B.E.A.....	57
1.2.2. Mission de la banque Extérieure d'Algérie.....	58
1.2.3. Objectif de la banque extérieure d'Algérie	59
1.3. Présentation de structures d'accueil : BEA 98, Oued-Aissi Tizi-Ouzou.....	59
1.3.1. Mission de l'agence.....	59
1.3.2. Organigramme de l'agence	60
1.3.3. Les fonctions de l'agence.....	61
1.3.3.1. Rôle de service caisse.....	61
1.3.3.2. Le rôle de service crédit.....	61
1.3.3.3. Le service comptabilité.....	61
1.3.3.4. Le service administratif.....	61
1.3.3.5. Le rôle et organisation de service commerce extérieur.....	61
A. Le rôle du service commerce extérieur.....	62
B. Organisation du service étranger.....	62
B.1 Section domiciliation et apurement.....	62

B.2 Section remise documentaire.....	62
B.3 Section crédit documentaire.....	63

Section 2 : Etude d'une opération de crédit documentaire à l'importation au sein de

L'ENIEM Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou.63

1.Déterminations des éléments dans le contrat commercial.	63
2.Les conditions d'ouverture du crédit documentaire.....	64
3. L'ouverture du Crédoc au niveau de la banque émettrice (BEA-98)	65
4. Procédure de domiciliation.....	65
4.1. L'Ouverture.....	65
4.2. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	65
4.3. Etablissement de la fiche de contrôle.....	66
4.4. L'apurement.....	67
5. L'ouverture du Credoc auprès de la banque du correspondant au niveau de la DOE.....	69
6. Réalisation du crédit.....	69
7. L'expédition de la marchandise.....	70
Conclusion.....	71
Conclusion générale.....	73

Bibliographie

Annexes

Table des matières

Résumé :

Le commerce international s'est développé après la Seconde Guerre mondiale grâce à la croissance démographique, à l'augmentation de la consommation et aux progrès technologiques et financiers. Toutefois, il trouve ses racines dans les disparités de richesse entre les nations. Depuis, il a pris une grande ampleur, avec des millions de produits échangés quotidiennement via différents modes de transport (aérien, maritime, terrestre).

Cependant les instruments et les techniques de paiement utilisés dans ce contexte sont nombreux et multiples. Les uns ou des autres et en fonction des échanges de la confiance si réciproque entre les contractants. Mais aussi des risques encourus.

Enfin, quand nous allons constater dans notre étude pratique l'une des techniques de paiement et de financement les plus fiables dans la réalisation de la clause financière des divers contrats internationaux et celle du crédit documentaire. Ce dernier joue un rôle indéniable dans le commerce international. Et instaure en effet un climat de confiance entre les opérateurs de commerce international. Le déroulement de celui-ci assuré par la banque qui se charge de réunir toutes les conditions nécessaires à sa réussite.

Mots clés : commerce international . La géopolitique . Crédit documentaire . importation . exportation . les techniques de paiement à l'international . Les techniques de financement. Risque. Incoterms. L'économie . Les opérations de commerce extérieur . La domiciliation bancaire .