



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

Mémoire de fin de cycle
En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences
Commerciales
Spécialité : Finance et commerce international

Thème :

Le financement du commerce extérieur en Algérie : Cas du crédit documentaire au sein de la BADR agence Tizi-Ouzou « 580 »

Réalisé par :

Mlle : HADDAD Malika

Mlle : HAMEL Zakia

Encadré par :

M^r. ABIDI Mohammed

Jury Composé de:

Président : ACHIR MOHAMMED MCB UMMTO

Examineur: GHEDDACHE LYES MCA UMMTO

Rapporteur : ABIDI MOHAMMED MCB UMMTO

Année universitaire:2021/2022

REMERCIEMENT

Nous tenons à remercier à travers ce travail :

Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé patience et la force pour réaliser ce modeste travail.

Notre encadreur Mr. ABIDI Mohammed de l'honneur qu'il nous a accordé en dirigeant notre travail, ses conseils et orientations.

L'ensemble des personnels de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) Agence 580 Tizi-Ouzou, le chef de service chargé des crédits et du commerce extérieur Mr IZOUINE Amar pour ses orientations qui m'ont servi dans la réalisation de notre stage pratique.

On remercie également toute l'équipe pédagogique de l'université Mouloud MAMMARI et spécialement les enseignants et professeurs du département sciences commerciales, qui nous ont transmis savoir et connaissance tout au long de notre parcours universitaire.

Nos remerciements s'adressent également aux membres de Jury qui ont accepté de lire et évaluer ce mémoire.

Enfin, on tient à remercier nos familles, amis, et camarades de promotion, qui nous ont conseillés et aidés de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je remercie Dieu le tout puissant de m'avoir donné la santé ; la volonté et le
Courage d'entamer et de terminer ce travail

Je dédie ce modeste travail à :

Mes chers parents

Qui m'ont toujours encouragé et soutenu durant mon parcours scolaire,
Universitaire et dans mes choix dans la vie.

Mes adorables sœurs,

OUIZA et GHANIA, pour leurs précieux conseils

Et à leurs merveilleux enfants YANI, ILYANE, ARIS ET NELYA

Mon frère et mon meilleur ami

SOUFIANE

Mes chers frères

AHCENE et BOUALEM pour tout le soutien qu'ils m'ont apporté

Mon binôme, ma camarade et ma chère amie

ZAKIA qui a été patiente et ambitieuse.

Mes deux amis

FAIÇAL et YACINE

Mes défunts grands parents paternels,

A mes grands parents maternels

A mes tantes et oncles, mes cousins et cousines.

A toute ma chère famille, Mes amis et camarades

Merci infiniment

Malika

Dédicaces

Je dédie ce travail :

Je remercie Dieu le tout puissant de m'avoir donné la santé ; la volonté et le
Courage d'entamer et de terminer ce travail

Je dédie ce modeste travail à :

Mes chers parents

Qui m'ont toujours encouragé et soutenu durant mon parcours scolaire,
Universitaire et dans mes choix dans la vie.

Mes adorables sœurs,

KARIMA, OUIZA et CHAFIA, pour leurs précieux conseils
Et à leurs merveilleux enfants ISLAM, MAKHLOUF AMINE et LAINE

Mon Petit frère et mon meilleur ami

YAHIA

Mes chers frères

SAID BOUSSAD, YACINE et YAZID pour tout le soutien qu'ils m'ont
apporté

Mon binôme, ma camarade et ma chère amie

MALIKA qui a été patiente et ambitieuse.

Mes deux amies

MALIKA, LINDA et ZINEB

Mes défunts grands parents paternels,

A mes grands parents maternels

A mes tantes et oncles, mes cousins et cousines.

A toute ma chère famille, Mes amis et camarades

Merci infiniment

ZAKIA



Sommaire

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 01 : Généralités sur le commerce extérieur	
Introduction	5
Section (1) : Notions générales sur le commerce extérieur	5
Section(2) : Le commerce extérieur en Algérie	12
Section(3) : Le Système bancaire en Algérie	29
Conclusion	37
Chapitre 02: Le financement des opérations du commerce extérieur	
Introduction	39
Section(1) : Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur	39
Section(2) : Les instruments et les techniques de paiement à l'international	49
Section(3) : Les risques et les garanties bancaires	66
Conclusion	79
Chapitre 03 : Le Financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein de la BADR 580	
Introduction	81
Section(1) : Présentation générale de la banque d'agriculture et de développement Rural « BADR »	81
Section 2 : Rôle et organisation du service étranger de la BADR	92
Section(3) : Le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BADR 580	96
Conclusion	103
Conclusion générale	104

Bibliographie

Liste des tableaux

Liste des schémas

Les annexes

Liste des abréviations



Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

La répartition inégale de diverses richesses dans le monde et le besoin ressenti par les hommes à faire l'échange a donné naissance à la notion du commerce extérieur.

Le commerce extérieur regroupe toutes les l'activités liées aux importations et aux exportations d'un pays. On peut y inclure les différents stades des opérations d'import-export : étude pays, prospection, négociation, vente, logistique, transport...

En effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociales, mais non disponible sur place, devaient être acheminés en provenance d'autre pays.

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

Le commerce s'est développé d'abord comme une aventure, s'est normalisé fois avec l'intervention des pouvoirs en place ; s'est déterminer dans le cadre financier et monétaire, a pris de l'ampleur grâce à l'évolution technique et technologique ; de l'amélioration des moyens de communication. L'évolution ne s'arrête pas là, puisque le monde a connu la naissance des banques .Cette création qui jouent un rôle primordial comme intermédiaires entre opérateurs économique, vient dans le but d'instaurer un climat d'échanges favorable que ce soit sur le plan sécuritaire ou confidentiel, pour éviter les litiges et conflits entre partenaires, et cela par la mise en place des modes de paiement spécifique.

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

L'accélération qu'a connu le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et des exportateurs, qu'il fallait circonscrire. A fin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiements et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couvertures adaptées à chaque risque.

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

C'est dans cette optique que se situe le thème de notre mémoire intitulé « le financement du commerce extérieur en Algérie au sein de la Banque d'Agriculture et de Développement »

Introduction générale

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

Comment les banques financent-elles le commerce extérieur algérien et quelles sont les techniques et moyens de financement que la banque BADR propose ?

De cette question découlent les sous questions suivantes :

- Quels sont les documents usuels du commerce extérieur ?
- Quels sont les moyens et les techniques de paiements du commerce international offertes par les Banques algériennes ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international ?
- Comment la banque BADR procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ?

❖ Hypothèse de recherche

A fin de répondre aux questions suscitées par notre sujet, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé à travers le monde.
- Afin d'éviter tous les risques d'une transaction internationale les banques proposent des garanties de couvertures des risques.

❖ Méthodologie

- La démarche théorique est basée sur le plan bibliographique de consultation, plusieurs ouvrages, mémoires, articles, documents internes à la banque BADR et texte réglementaires liés au crédit documentaires et aux commerce extérieur ;
- La démarche pratique porte sur la récolté d'information sur une opération réelle de paiement par le crédit documentaire à l'importation au niveau du département finance de la Banque BADR agence de Tizi-Ouzou.

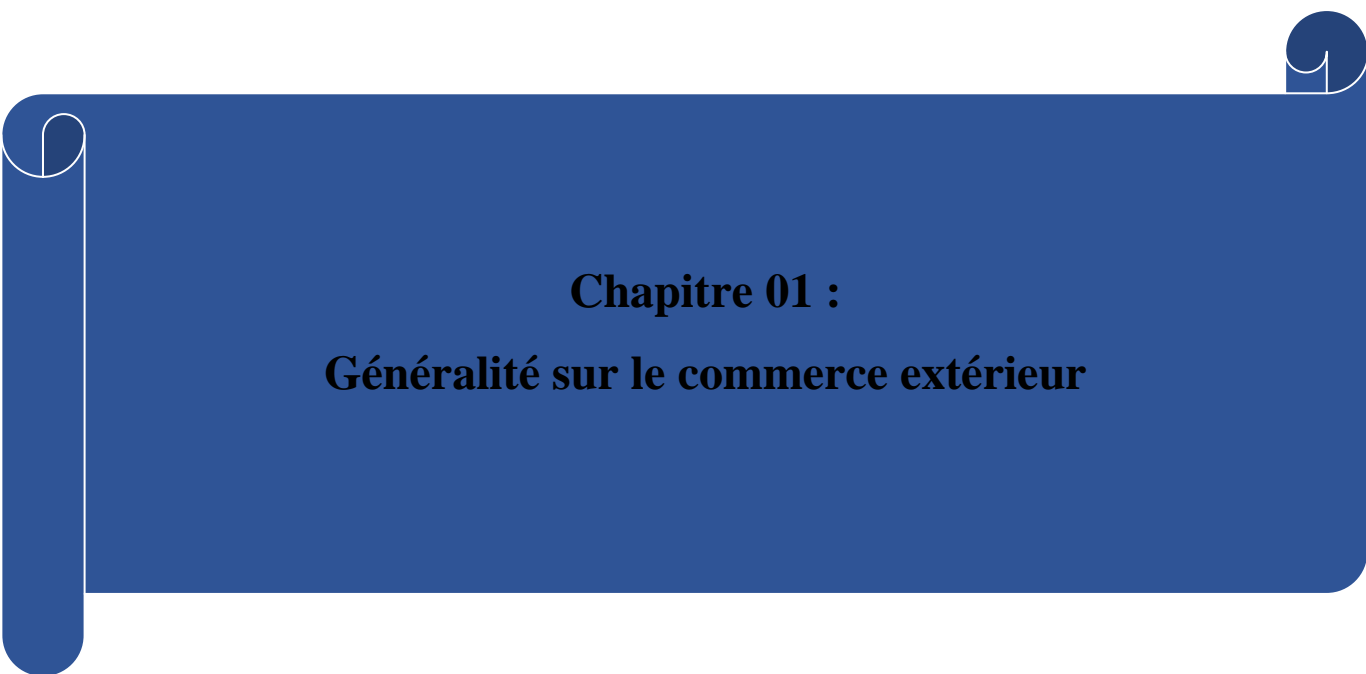
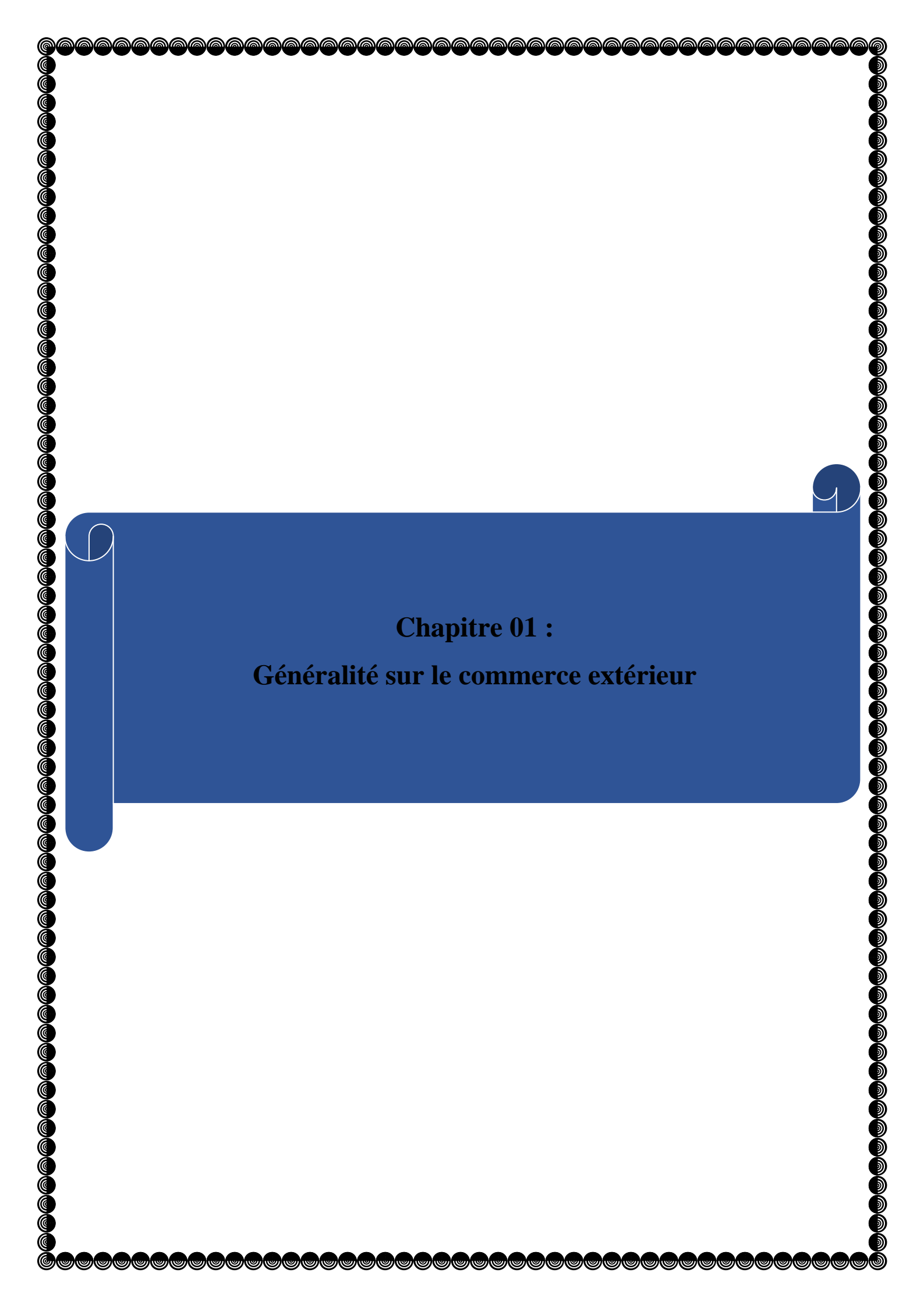
Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail de recherche en trois(03) chapitres :

- **Le premier chapitre** : sera consacré à la présentation du commerce extérieur de manière générale, il est subdivisé en trois sections qui ont consacrées respectivement aux :
 - Notions générales sur le commerce extérieur ;
 - Le commerce extérieur en Algérie ;
 - Le Système bancaire en Algérie ;
- **Le seconde chapitre** : se rapporte à la description des moyens de financements des importations, et sera divisé aussi en trois sections :

Introduction générale

- Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur ;
- Les instruments et les techniques de paiements à l'international ;
- Les risques et les garanties bancaires ;

- **Le troisième chapitre** : traitera un cas pratique « le financement d'une opération du commerce extérieur en Algérie » cas de la BADR de Tizi-Ouzou et sera scindé en trois sections :
 - Présentation de la Banque d'Agriculture et de Développement Rural ;
 - Rôle et organisation du service étranger de la BADR
 - Etude de cas du déroulement d'une importation par le crédit documentaire au niveau de BADR de Tizi-Ouzou.



Chapitre 01 :
Généralité sur le commerce extérieur

1.1.2 L'exportation

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

1.2. Les théories du commerce international

Les théories du commerce international est la branche d'une des sciences économiques qui s'intéresse à la modélisation des échanges de biens et services entre Etats. Elle se penche également sur les questions d'investissement international et de taux de change.

On distingue les théories traditionnelles du commerce international et les nouvelles théories du commerce international.

1.2.1. Les théories traditionnelles du commerce international

Ces théories se composent essentiellement de la théorie d'Adam Smith, David Ricardo et du model HOS.

A- Théorie des avantages absolus d'Adam Smith

En 1776, Adam Smith publie son célèbre ouvrage (Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations). Selon cette théorie, pour échanger, chaque pays a donc intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles il déteint un avantage absolu, ce qui débouche sur la spécialisation et la division internationale du travail.²

Le commerce extérieur selon A.SMITH est donc nécessaire pour écouler les excédents de production suivant le principe de l'avantage absolu, c'est-à-dire par rapport aux coûts de production absolus. Ce qui signifie qu'un pays est susceptible d'importer une marchandise si sa production est plus coûteuse que son importation. Par contre, il pourra exporter ses produits si ses coûts sont plus avantageux que ceux d'autres pays. Ainsi, une spécialisation internationale s'opérera entre les nations dans les productions pour lesquelles elles ont un avantage absolu. Ceci ne sera possible cependant que dans le cadre d'un système de libre-échange.³

On conclut de par l'étude de cette théories qu'Adam Smith se base sur“ L'avantage absolu ” qu'a la possibilité pour un pays de produire un bien avec un moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le reste du monde.

B- Théories des avantages comparatifs de David Ricardo

La portée de l'analyse ricardienne a été considérable. Elle a été développée dans l'ouvrage principal de David Ricardo « Principes de l'économie politique et de l'impôt de 1817 ».

²Figulizzi.Arcangelo, « Economie internationale : faits-théories-débats contemporains, éd Ellipses, Paris, 2006, P181.

³ Brahim GUENDOUZI, « Relations économiques internationales »éd El Maarifa , Alger,2008,P22.

David Ricardo développe une nouvelle approche de l'échange international fondée non plus sur l'analyse des coûts absolus de production mais plutôt sur l'étude des coûts relatifs. D'après D.R « Le commerce avec l'étranger est très avantageux pour un pays puisqu'il augmente le nombre et la variété des objets auquel on peut employer son revenu et avec abondance des denrées à bon marché, il encourage et favorise l'accumulation des capitaux ». ⁴

La théorie de l'avantage comparatif présente des limites que nous pouvons citer comme suit :

- ✓ Le travail n'est pas le seul facteur de production des biens ;
- ✓ Le modèle de Ricardo est fondé sur l'échange de spécialisation, donc sur le commerce interbranche, il a ignoré l'existence du commerce international pour des produits identiques (commerce intra-branches) alors que celui-ci est devenu tout à fait dominant aujourd'hui⁵ ;
- ✓ Elle suppose que les coûts réels sont constants chez toutes les nations, alors qu'ils sont variables d'un pays à l'autre.

C- Théorie d'HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson)

Le terme HOS vient de trois auteurs : les suédois Eli Heckscher (1919) et Bertil Ohlin(1939), et l'américain Paul Samuelson(1948).

La théorie de H.O.S, met l'accent sur les différences de dotation, ainsi que le prix relatifs des facteurs entre deux nations pour interpréter le commerce ; elle prédit que chaque nation importera le produit dont la fabrication réclame des facteurs qui lui sont plus rares et plus coûteux. ⁶

Dans ce modèle, chaque pays doit spécialiser dans la production en utilisant les facteurs de production (travail, capital, terre) dont il dispose en abondance et donc peu coûteux. Puis il cherchera à importer des biens produits avec des facteurs qu'il possède en moindre quantité. La spécialisation se fait sur la base de la dotation différentielle en facteurs de production. ⁷

Les hypothèses qui sous-tendent cette approche de la dotation factorielle sont :

- ❖ La concurrence pure et parfaite ;
- ❖ L'immobilité internationale des facteurs de production ;
- ❖ La mobilité des produits (libre-échange) ;
- ❖ L'homogénéité des facteurs de production. ⁸

⁴M. Basle, B. Chavence, G. Leobal, F. Benhamou, Geldon et A. Lipietz « Histoire des pensées économiques ». éd. Dalloz, 1993, P62.

⁵Figulizzi. Arcangelo, Op. Cit, p188.

⁶ Michel Rainelli, « le commerce international », 9^{ème} éd La Découverte, Paris, 2003, p47.

⁷Ibid, p192.

⁸Brahim GUENDOUZI .Op, Cit, P27.

1.2.2 Les nouvelles théories du commerce international

Les nouvelles théories du commerce international expliquent les échanges par des imperfections du marché.

A- Le cycle de vie de produit de Vernon(1966)

Par la théorie du cycle de vie, Raymond VERNON est fondée sur les différences internationales de technologie. La notion de cycle de vie du produit, utilisée à l'origine dans des études de marketing, est reprise par l'auteur dans sa tentative de recherche sur les déterminants du commerce international.⁹ Le principe est qu'une innovation technologique crée un avantage comparatif nouveau pour un pays donné tant que sa propagation internationale ne s'est pas encore effectuée.

Selon Vernon le cycle de vie d'un produit passe par quatre phases qui sont :

Première phase, l'innovation : il s'agit de la phase de lancement, le produit est nouveau et apparaît comme un produit. La demande est peu sensible au niveau du prix. La production s'effectue en courtes séries avec un travail qualifié. La firme à l'origine du nouveau produit dispose d'un monopole temporaire.

Deuxième phase, la croissance : la production intensive en capital se fait en grande série. Le prix de vente diminue. De nouveaux consommateurs achètent le produit, notamment dans le pays suiveurs (le Japon et l'Europe) et les ventes progressent. Des firmes imitatrices apparaissent dans les pays d'origine du monopole.

Troisième phase, maturité : le produit ne progresse plus sur le marché intérieur. C'est le moment où le produit est imité par d'autres concurrents. Les firmes font le transfert technologique, afin de vendre leur produit dans des pays aux caractéristiques différentes.

Quatrième phase, déclin : De nouveaux produits substitués apparaissent sur le marché, l'intensité en travail non qualifié s'accroît. Le marché se surcapacite. La production se déroule maintenant dans les pays en développement qui exportent ces produits vers les pays industrialisés.

B- La théorie de l'écart technologique :

Michael POSNER a expliqué, dans son ouvrage « International Trade Technical Change, 1961 », que les firmes des différents pays sont engagées dans un processus d'innovation permanent ; les pays réalisant les efforts les plus marqués dans la mise en œuvre de l'innovation disposent d'un avantage sur les autres, ce qui traduit par une situation de monopole dans la commercialisation internationale des produits issus de l'innovation. D'importants flux du commerce international s'expliquent donc essentiellement par l'écart entre les pays : les pays en avance exportent des biens issus de leur avance technologique car ils disposent d'un avantage comparatif.

⁹R.VERNON : « International investment and international trade in the product cycle », in Quarterly Journal of Economics, vol.80, mai 1966.

Ces progrès technique à l'origine de l'avantage comparatif se présentent sous deux formes :

- **Des innovations de produits :** invention de nouveaux produits ou perfectionnement de produits existants ;
- **Des innovations de procédé :** comme par exemple l'automatisation des lignes productives.

Le pays innovateur doit conserver son avancée technologique, mais avec une stratégie de temps qui dépend de deux éléments : le temps nécessaire à la diffusion du produit vers les autres pays « demandlag », et le délai correspond à la mise en place de produits concurrents issus de l'imitation du bien par des produits étrangers « imitation lag »¹⁰

1-3- Les institutions Mondiale du commerce internationales

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international sont essentiellement :

1.3.1L'organisation mondiale du commerce(OMC) :

L'organisation mondiale du commerce est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'organisation se trouvent les accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements.

Les missions assignées à l'OMC sont les suivantes :

- Administrer et mettre en œuvre les accords commerciaux multilatéraux et plurilatéraux qui constituent la structure de l'OMC ;
- Etre une instance pour des négociations commerciales multilatérales ;
- S'employer à régler les différends commerciaux ;
- Surveiller les politiques commerciales nationales ;

Les nouvelles règles du jeu à l'OMC sont actuellement :

- L'accès au marché ;
- Le renforcement des disciplines multilatérales ;
- L'extension du système commercial international.¹¹

1.3.2La conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) :

La conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement à été créée en 1964 à Genève, en tant que mécanisme intergouvernemental permanent. Elle compte 191 pays membres, et l'idée fondamentale qui a présidée à la création de la CNUCED a été énoncée en

¹⁰Figulizzi.Arcangelo ,Op.Cit ,P206.

¹¹Brahim GUENDOUZI .Op, Cit,P138.

1961 par la résolution 1707 de l'Assemblée Générale des Nations – Unies : « le commerce, principal instrument du développement économique¹² » Ses principaux objectifs sont d'aider les pays en développement à tirer le meilleur parti des possibilités de commerce, d'investissement et de développement qui s'offrent à eux et de soutenir pour qu'ils puissent s'intégrer de façon équitable dans l'économie mondiale.

1.3.3 Présentation de la chambre de commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprise aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays.

La CCI a effectué un certains nombres de travaux liés au commerce international et qui bénéficient à tous ses membres .Ces travaux constituent d'ailleurs une référence pour les opérateurs. Il s'agit principalement :

- Des pratiques commerciales internationales ; Depuis 1923, la CCI publie et met à jour les INCOTERMS ;
- La CCI publie plusieurs contrats modèles destinés aux PME qui ne disposent pas d'un service juridique interne spécialisé ;
- Les paiements internationaux ; la CCI a élaboré un ensemble de règles que les banques du monde entier appliquent régulièrement dans le domaine des paiements internationaux ;
- L'arbitrage ; la CCI a crée le premier système mondial d'arbitrage commercial international. Elle fournit aux entreprises une procédure de conciliation pour régler leurs litiges et différends commerciaux ;
- D'autres travaux sont menés dans les domaines du commerce électronique, la double imposition, les transports internationaux, la propriété intellectuelle.¹³

1.3.4 Le fonds Monétaire International (FMI)

Le FMI est une institutions spécialisée issue des accords monétaires de Bretton-Woods de juillet 1944. Plusieurs fonctions lui sont assignées, notamment la régulation du système monétaire international.

Pour les missions assignées au FMI figurent dans l'article premier des ses statuts approuvés par les pays signataires des accords de Bretton- Woods de juillet 1944. Il s'agit pour l'institution de :

- Promouvoir la coopération monétaire en fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux ;

¹² Ibid. P138.

¹³ Brahim GUENDOUZI .Op, Cit ,p 143.

- Faciliter l'expansion et l'accroissement harmonieux du commerce international ;
- Promouvoir la stabilité des changes, maintenir entre les Etats membres des régimes de change ordonnés et éviter les dépréciations concurrentielles des changes ;
- Aider à établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes entre les Etats membres et à éliminer les restrictions de change qui entravent le développement du commerce mondial ;

1.3.5 La Banque Mondiale (BM)

En juin 1946 est entrée en fonction la seconde institution financières internationale prévue par les accords de Bretton-Woods, la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD), appelée actuellement groupe Banque Mondiale. Elle est chargée des prêts d'investissements de longue période. Son pouvoir économique et financier s'avère déterminant dans le processus de structuration de l'économie mondiale. Le président de la Banque mondiale c'est un américain qui occupe à ce poste.

La Banque Mondiale définit les missions de celle –ci qui sont suivantes :

- Aider à la reconstruction et au développement des pays touchés par la seconde guerre mondiale ;
- Promouvoir l'expansion des échanges internationaux et l'équilibre des balances de paiements en encourageant les investissements productifs dans les pays membres ;
- Harmoniser ses prêts avec les autres financements internationaux obtenus les pays membres ;
- Développer les entreprises locales tout en fournissant des moyens de financement étrangers¹⁴.

¹⁴Brahim GUENDOUZI .Op, Cit, P126.

Section(2):Le commerce extérieur en Algérie

L'économie algérienne a subi des profondes mutations depuis son indépendance à la phase actuelle. Elle a vécu une transformation radicale de son environnement économique, induit par le passage de l'économie administrée à l'économie libérale. Cette transformation s'est accentuée par une ouverture internationale, qui offre une opportunité pour le commerce extérieur et aux exportations en particulier.

2.1. Historiques sur les pratiques et les politiques commerciales en Algérie :

Les politiques et les pratiques commerciales ont connue dans leur évolution essentiellement trois phases :

2.1.1 Avant l'indépendance(1962) :

Le commerce extérieur sous le régime colonial est caractérisé par des exportations des produits agricoles, l'énergie à partir des années 50.Importation des inputs est bien d'équipements, et les pratiques commerciales sont régies par les forces de marchés, un Système orienté vers une économie libérale.

2.1.2Après l'indépendance jusqu'au milieu des années 80 (le monopole de l'Etat) :

Il se caractérisé par deux périodes :

2.1.2.1 La période de contrôle du commerce extérieur (1963-1978)

Cette étape a connu un contrôle étatique des échanges commerciaux. Pendant cette période, l'Algérie a adopté une politique de protectionnisme selon Zourdani(2012),¹⁵celle-ci était basée sur trois procédures visant le contrôle des importations :

A) Le contingentement:Procédure qui consiste à fixer à l'avance la nature et la qualité des marchandises à importer, en précisant l'origine géographique. Cette procédure a été instaurée le 16 juin 1963 par le décret N°63-188.

Les buts fixés par cette procédure d'action sont :

- Réorientation des courants d'importation en fonction des possibilités d'exportation par région ;
- Limitation des importations dites de luxe et l'économie de devises ;
- Protection de la balance commerciale à un moment où les réserves de change sont insignifiantes.

¹⁵Zourdani S.(2012).Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie :cas de la BNA. mémoire Magister, Université de Tizi-Ouzou.

La politique de contingentement est conçue au niveau du ministère du commerce.

B) La politique tarifaire: Durant la période allant de 1963 à 1967 l'Algérie a instauré une politique tarifaire par l'augmentation des droits de douane des marchandises dans le but de protéger la production nationale et les industries naissantes.

C) Le contrôle de change: Jusqu'à l'indépendance, l'Algérie est membre de la zone franche au sein de laquelle les capitaux sont librement transférables.

Les contrôles de change sur le commerce extérieur dès 1963 sont renforcés par l'institution d'un contrôle sur les flux financiers et monétaires.

Le contrôle de change avec un taux de change unique, apparu en octobre 1963 et qui permet de ralentir les sorties des capitaux.

Le contrôle du commerce extérieur était assuré par les organismes publics tels que :

- Les groupements professionnels d'achat(GPA) qui sont chargés de l'importation de tout ce qui est bois, les tissus, les cuirs...
- L'office national de commercialisation(ONCO), qui est un organisme étatique spécialisé dans l'importation des produits de large consommation tel que : les sucres, le café, le thé...
- L'office national du lait et des produits laitiers(ONALAIT), crée en 1969 ; il est chargé des laits fermentés, fromages, crèmes, beurres...

Pendant la période 1963- 1969 le rôle de l'Etat était lié à certaines procédures de contrôle et à la représentation au sein d'organismes importateurs.

2.1.2.2. Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur (1978-1988)

Les premiers fondements du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ont été mis en place durant le plan quadriennal (1970-1973), mais c'est avec la loi 78-02 que fut consacré le caractère exclusif de la nationalisation du commerce extérieur. Par ce nouveau cadre législatif, l'Etat se réservait l'exercice exclusif du monopole d'importation et d'exportation des biens, fournitures et services de toute nature. Les transactions commerciales ne peuvent être conclues que par un organisme d'Etat, mandataire d'un monopole. Ces organismes sont chargés de la mise en œuvre du monopole sur le commerce extérieur. Il en résulte ainsi que le secteur privé est exclu du champ du commerce extérieur.

A cet effet, il y a eu l'institution des PGE (Programme Général d'Exportation) et des PGI (Programme Général d'Importation) pour l'exercice du commerce extérieur et son organisation selon les besoins du marché national. De manière générale, outre son aspect innovateur et l'élimination des intermédiaires, la loi 78-02 visait les objectifs suivants :

- Satisfaire en priorité les besoins fondamentaux du marché et protéger la production nationale ;
- Assurer l'équilibre des échanges extérieurs et leur diversification ;

- Assurer l'indépendance de l'Etat par la nationalisation du commerce extérieur, des banques, des assurances, des transports et des activités liées au commerce extérieur.¹⁶

Toutefois, l'année 1986 apparaît pour l'Algérie comme l'année charnière du fait de la chute du cours de pétrole. En effet, les conséquences néfastes de cette crise ont montré les limites et les lacunes du système de monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en tant que mode d'organisation.¹⁷

2.1.3. La libéralisation du commerce extérieur algérien de 1990 jusqu'à nos jours

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

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

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

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

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

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

¹⁶ Ardjoun I. (2010). Ouverture et libération de l'économie algérienne : Quel impact sur la gouvernance des entreprises agroalimentaires ? Cas de la Wilaya de Bejaia. Mémoire Master, Institut Agronomique Méditerranéenne de Montpellier.

¹⁷ Bouzid A. (2007). L'évolution du commerce extérieur des produits agricoles : Essai de construction d'un modèle d'estimation et de prévision. Mémoire Ing, INA EL Harrach.

Dans le cadre de cette loi, la banque d'Algérie a déterminé les cotes de crédit aux banques commerciales et fixe les taux directeurs.¹⁸

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

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

2.1.3.3. La libéralisation totale du commerce extérieur

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

2.2. Les principales intégrations et accords commerciaux de l'Algérie

2.2.1 L'accord d'association avec l'Union Européenne

L'accord d'association avec l'Union européenne constitue le premier accord commercial bilatéral d'importance que l'Algérie a conclu. Cet accord a été signé le 22 avril 2002 (après des négociations qui ont commencé depuis 1997), à Valence en Espagne, l'accord d'association est mis en œuvre le 01/09/2005.¹⁹

Les principaux objectifs de cet accord se représentent comme suit :

- Une association politique et de sécurité concrétisée par l'instauration d'un dialogue régulier permettant d'établir des liens de sécurité et de stabilité entre les deux partenaires ;
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens et de capitaux ;
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économiques, sociaux, culturels et financiers.

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

L'UE est le premier partenaire économique et commercial de l'Algérie. Plus de 60% des ventes des hydrocarbures sont destinés aux pays de l'UE et plus de 65% des importations algériennes proviennent de ces pays. De ce fait, l'Algérie est classée comme deuxième pays méditerranéen qui effectue plus de relations commerciales avec l'UE.

¹⁸ Dr CHADLI Hamza ; 500 entreprises algériennes ; édition Addiwan, Alger 1996, P16.

¹⁹ Hachemi N. (2007). Impact prévisible de l'intégration de l'Algérie à la zone de libre-échange Union Européenne et Organisation Mondiale du Commerce sur la filière huile alimentaire. Mémoire Magister. INAEL-Harrach.

2.2.2 L'accèsion de l'Algérie à l'OMC

L'Algérie s'est engagée dans le processus d'intégration au commerce multilatéral depuis juin 1987, mais elle n'a pas saisi l'opportunité de devenir membre de plein droit de l'OMC, elle s'est contentée du rôle d'observateur. La procédure d'adhésion à l'OMC s'est subdivisée en deux phases. La première, phase de juin 1987 à juillet 1996, est qualifiée de dormante, les autorités algériennes s'étant contentées de déposer une demande d'adhésion. De fait, les négociations s'engagent concrètement à partir de la présentation par l'Algérie de son aide-mémoire au commerce extérieur en juillet 1996 puis de la tenue de la première réunion du Groupe de travail en avril 1998, c'était la deuxième phase. Après la tenue de la session des négociations qui regroupe la partie algérienne et les représentants de l'OMC en avril 2001, l'Algérie fut critiquée, le résultat logique de ses critiques s'est soldé par une récession du dossier algérien.

Devant cet échec, l'Algérie a constaté le placement de son dossier au niveau :

- La manque d'expérience des négociateurs algériens et les limitations de leurs prérogative et de leurs espaces de manœuvres souvent en donnant raison aux hommes politiques qu'aux hommes de terrains, ce qui donne aux négociations une forme politique plutôt que commerciale ;
- L'absence d'un agenda et de programme clair et la non-clarté des statistiques présentées à l'OMC ;
- La non-stabilité des gouvernements algériens ;
- Le manque d'une volonté politique.

Donc, malgré les efforts consentis par l'Algérie en termes de réforme économique et législatives, le processus d'adhésion s'est largement compliqué. ²⁰

2.2.3 L'intégration régionale de l'Algérie au sein du l'Union du Maghreb Arabe

Le Maghreb est la région la plus homogène du point de vue sociologique, linguistique et culturel, est une région possédant un potentiel de développement très riche, naturel et humaine non négligeables. Malgré ce riche patrimoine, le Maghreb reste l'une des régions les moins intégrées du monde.

Les projets d'intégration des pays maghrébins ne datent pas d'hier, ils remontent à la période d'avant l'indépendance .Mais, ce n'est que vers la fin des années 80, exactement en 1989, que cette intégration soit concrète avec la création de « l'Union du Maghreb Arabe » (UMA) qui compte cinq pays : l'Algérie, La Libye, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie.

Le Maghreb peut constituer un marché important dans la région du bassin méditerranéen qui pourrait contribuer ou renforcement des liens entre les Etats membre dans tous les

²⁰ BARBET-PH, SOUAM-S et TALAHITE-F, « enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC », In revue CNRS n°5 2009, P14.

domaines, politique, économique et socioculturel, afin de créer un ensemble économique régional intégré, lui permettant de disposer d'un poids important sur la scène internationale.²¹

2.2.4 La grande zone arabe de libre échange (GZALE)

La mise en œuvre de cet accord était en janvier 2009 après sa signature le 27 février 1981 par le conseil économique et social de ligue des Etats arabes (CES). Cette zone contient 19 pays qui sont :

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

Les objectifs majeurs de cette intégration sont de :

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

2.3 L'évolution statistique du commerce extérieur de l'Algérie

2.3.1 Tendances générales de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie de premier trimestre 2019 jusqu'au premier trimestre de 2020

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période allant de premier trimestre 2019 jusqu'au premier trimestre 2020 sont capitulés dans ce qui suit.

²¹ MAHIOU-A « l'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA 1999, P3.

Tableau N°01 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie

Unité : en millions

	Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2020			Evolution(%)	
	Nombre de déclarations en douane	DZD	USD	Nombre de déclarations en douane	DZD	USD	DZD	USD
Importations	77 545	1344 543,21	11 333,78	67 591	1 099 298,34	9 121,76	-18,24	-19,52
	13 581	398 908,55	3 362,59	5 336	118 174,52	980,59	-70,38	-70,84
Exportations	5 488	1202 952,48	10 141,55	4 589	917 850,32	7 617,09	-23,70	-24,89
	1 278	23 245,73	195,97	432	3 767,47	31,27	-83,79	-84,05
Balance commerciale		-141 590,73	-1 192,23		-181 448,02	-1 504,67	28,15	26,21
Taux de couverture(%)	89,48			83,50				

Source : www.douane.gov.dz/Statistiques.

Le commerce extérieur des marchandises a enregistré au cours du premier trimestre de l'année 2020 ce qui suit :

- Un volume global des importations de 9,12 milliards USD, soit un recul de 19,52% par rapport aux résultats de la même période de l'année précédente.
- Un volume global des exportations de 7,62 milliards USD, soit une baisse de l'ordre de 24,89% par rapport aux résultats de la même période de l'année 2019.
- Un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 1,50 milliard USD.

Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de l'ordre de 83,50% durant le premier trimestre de l'année 2020, contre un taux de 89,48% pour la même période en 2019²².

²²<http://www.douane.gov.dz/Statistiques> du commerce extérieur de l'Algérie période: premier trimestre des années 2019-2020 consulter le 27/05/2022 page 4.

2.4 Structure des échanges extérieurs de l'Algérie

Nous avons recueilli dans la partie ci après quelques données qui nous permettant de situer l'activité de commerce extérieur en Algérie.

2.4.1. A l'importation

Les données statistiques sur le commerce extérieur durant la période du premier trimestre 2019 et du 2020 fournies par le Centre National de l'informatique et des Statistiques (CNIS) montrent la tendance en baisse des importations algériennes grâce aux diverses mesures du contrôle et de régulation prises par les pouvoirs publics visant l'encadrement des importations notamment par le biais des lois de finances.

Pour bien suivre l'évolution des importations de l'Algérie de premier trimestre des années 2019-2020, le tableau ci-dessous nous fournis les informations nécessaires.

Tableau N°2 : Evolution de la répartition des importations par Groupes d'Utilisation

Unité : en millions

Groupes d'Utilisation		Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2020			Classement	Evolution (%)
Code GU	Intitulé GU	DZD	USD	Structure(%)	DZD	USD	Structure(%)		
1	Bien Alimentaires	228 368,54	1 925,02	16,98	233 370,11	1 936,46	21,23	3	0,59
2	Energie et Lubrifiants	19 640,77	165,56	1,46	56 094,69	465,46	5,10	6	181,14
3et 4	Produits Bruts	61 946,87	522,18	4,61	70 717,84	586,80	6,43	5	12,38
5	Demi-produits	344 735,14	2 905,93	25,64	233 808,49	1 940,10	21,27	2	-33,24
6	Biens d'Equipements Agricoles	14 668,02	123,64	1,09	7 513,52	62,35	0,68	7	-49,58
7	Biens d'Equipements Industriels	488 663,68	4 119,17	36,34	324 048,33	2 688,89	29,48	1	-34,72
8 et 9	Biens de Consommation (non alimentaires)	186 520,18	1 572,27	13,87	173 745,34	1 441,70	15,81	4	-8,30
Total		1 344 543,21	11 333,78	100%	1 099 298,34	9 121,76	100%		-19,52

Source : www.douane.gov.dz /Statistiques.

Les importations globales ont marqué un repli de 19,52% durant le premier trimestre de l'année 2020 par rapport à la même période de l'année 2019, en passant de 11,33 milliards USD à 9,12 milliards USD.

Leur répartition par groupe d'utilisations, fait ressortir ce qui suit :

- Des baisses de l'ordre de 49,58%, 34,72%, 33,24 et de 8,30 % respectivement pour les biens d'équipements agricoles, les biens d'équipements industriels, les demi-produits et les biens de consommation non alimentaires.
- Des hausses de l'ordre de 181,14% 12,38% et de 0,59%, concernent respectivement les énergies et lubrifiants, les produits bruts et les biens alimentaires.

2.4.1.1 Les Principaux groupes de produits

L'examen des principaux produits par groupes de produits pour la période allant de premier trimestre des années 2019-2020 ce présente comme suit :

- **Biens alimentaires :** Le groupe des « biens alimentaires » vient en troisième position dans la structure des importations réalisées durant le premier trimestre de l'année 2020 avec une part de 21,23% de la valeur globale. Les importations de ce groupe ont atteint 1,94 milliard USD au cours du premier trimestre de l'année 2020. Soit une légère hausse de l'ordre de 0,59% par rapport à la même période de l'année 2019. En termes de structure dudit groupe, les produits de céréales, laits et produits de la laiterie, sucres et sucreries et résidus et déchets des industries alimentaires, affichent des parts respectives de 32,51% ;18,00% ,9,33% ,et de 5,68%.

A l'intérieur de ce groupe, les hausses enregistrées au cours du premier trimestre de l'année 2020 ont concerné principalement, les fruits comestibles, écorces d'agrumes ou de melons de l'ordre de 54,49%, les viande et abats comestibles avec 23,17%, les préparations alimentaires diverses d'un taux de 10,78% et les sucres et sucreries avec 7,58%.

- **Energie et lubrifiants :** le groupe « Energie et lubrifiants » se positionne au 6^{ème} rang dans la structure des importations avec une part de 5,10%, soit une valeur de 456,46 millions USD, les importations dudit groupe enregistrent une hausse importante de l'ordre de 181,14% par rapport au premier trimestre de l'année 2019. En termes de structure, les importations de ce groupe sont dominées essentiellement par les huiles non brutes de pétrole ou minéraux bitumineux avec une part de près de 78,98%, suivi par les cokes de pétrole (14,45%), les préparations lubrifiantes (3,33%) et les cokes et semi-cokes de houille avec une contribution de l'ordre de 2,17%. Les importations des principaux produits de ce groupe marquent des tendances baissières de 68,62%, 46,85%, 10,50% et de 1,47%, au titre respectivement des cokes et semi-cokes de houille, des houilles, briquettes, boulets et combustibles solides similaires de houille, des préparations lubrifiantes et des cokes de pétrole, bitume de pétrole et autres résidus

d'huiles ou bitumes. Par contre, les importations des huiles non brutes de pétrole ou minéraux bitumineux ont enregistré au cours du premier trimestre de l'année 2020 une hausse exceptionnelle de l'ordre de 828,09%.

- **Produits bruts :** Le groupe des « produits bruts » occupe le 5^{ème} rang dans la structure des importations réalisées durant le premier trimestre de l'année 2020 avec une part de 6,43% de la valeur global, soit 586,80millions USD. Les importations du groupe en question affichent une hausse de 12,38% par rapport au premier trimestre de l'année 2019. En termes de structure dudit groupe, les huiles de soja et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées, les minerais de fer et leur concentrés, y compris les pyrites de fer grillées et bois sciés ou désossés longitudinalement, tranchés ou déroulés représentent des parts respectives de 25,88%, 20,38% et de 15,36%. L'examen des évolutions des produits de ce groupe au cours du premier trimestre de l'année 2020, fait ressortir ce qui suit :

-Les minerais de fer et leur concentrés y compris les pyrites de fer grillées sont en hausse de 40,97% ;

-Bien que les importations des fèves de soja, même concassés, importées par l'industrie alimentaire représentent une part de 6,37% du totale des importations de ce groupe, ils ont enregistré une hausse hautement exceptionnelle d'une valeur de 37,25 millions USD ;

-Les baisses ont touché les graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, les bois sciés ou désossés longitudinalement, tranchés ou déroulés et les huiles de soja et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées avec des taux respectifs de 18,41%, 10,38% et de 3,21%.

- **Demi- produits :** Les importations du groupe d'utilisation « demi-produits » représentent une part de 21,27%, occupant ainsi la deuxième position dans la structure des importations globales au cours du premier trimestre de l'année 2020. Le groupe constitué essentiellement par les tubes, tuyaux et profilés creux, sans soudure, en fer ou en acier, les demi-produits en fer ou en aciers non alliés, les polymères de l'éthylène, sous formes primaires, les polyacétals et autres polyéthers et résines époxydes et les produits laminés plats à chaud, en fer ou en aciers non alliés avec les parts respectives de 8%, 5,18%, 4,57% et de 3,64%. Les importations des principaux produits de ce groupe enregistrent des baisses concernant principalement par les tubes, tuyaux et profilés creux, sans soudure, en fer ou en acier avec un taux de 61,72%, les produits laminés plats à chaud, en fer ou en aciers non alliés d'ordre de 52,07%, les polymères de l'éthylène, sous formes primaires avec 32,86%, les constructions et les demi-produits en fer ou en aciers non alliés de l'ordre de 31,50%.

- **Biens d'équipements agricoles :** Bien que le groupe de « biens d'équipements agricoles » occupe le dernier rang dans la structure des importations avec une part très faible de l'ordre de 0,68% et une valeur de 62,35 millions USD, il a enregistré une baisse non négligeable de 49,58% durant le premier trimestre de l'année 2020. L'examen de ce groupe affiche des évolutions baissières par rapport à la même période de l'année précédente, touchant les tracteurs, les machines, appareils et engins pour la récolte ou le battage des produits agricoles, les autres machines agricoles et les accessoires de tuyauterie, en fonte, fer ou acier avec les taux respectifs de 74,66%, 34,7%, 29,88% et de 7,77%. Cependant, l'unique hausse enregistrée a concerné les appareils mécaniques à projeter avec un taux de 3,37%.
- **Biens d'équipements industriels :** Les importations des « biens d'équipements industriels » au titre du premier trimestre de l'année 2020 s'élèvent à 2,69 milliard USD, occupant ainsi le premier rang dans la structure des importations globales avec une part de 29,48%. En termes de structure, le groupe en question est constitué essentiellement de postes téléphoniques d'utilisateurs, de véhicules automobiles pour le transport de marchandises, de turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz et des articles de robinetterie pour tuyauteries avec les parts respectives de 6,30%, de 6,16% et de 3,95%. L'exploitation des évolutions relatives aux importations des principaux produits constituant ce groupe au cours du premier trimestre de l'année 2020, fait ressortir ce qui suit :
- Les turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz enregistrent une hausse exceptionnelle de l'ordre de 313,97%.
 - L'importation des articles de robinetterie pour tuyauteries augmente d'un taux de 13,79%.
 - Les postes téléphoniques d'utilisateurs et les véhicules automobiles pour le transport de marchandises ont enregistré des baisses respectives de l'ordre de 35,88% et de 33,68%.
- **Biens de consommation non-alimentaires :** Le groupe de « biens de consommation non-alimentaires » qui renferme les Groupes d'Utilisations (8 et 9), occupe le 4^{ème} rang dans la structure des importations, représentant une part de 15,81% et une valeur de 1,44 milliard USD au cours du premier trimestre de l'année 2020. Les médicaments pour la vente au détail, le sang humain ou animal et les parties et accessoires de véhicules automobiles sont les principales composantes de ce groupe, avec des parts respectives de 16,72%, 7,20% et de 5,73%. L'examen de ce groupe fait ressortir des hausses en comparaison avec le premier trimestre de l'année 2019. Ces dernières ont concerné les médicaments pour la vente au détail, les tissus de fils de filaments synthétiques, le sang humain ou animal et pneumatiques neufs en caoutchouc, avec des taux respectifs de 20,45%, 9,67%, 7,35% et de 0,06%. Par contre, la baisse a concerné essentiellement les

réfrigérateurs, congélateurs et les pompes à chaleur et les parties et accessoires des véhicules automobiles avec les taux respectifs de 26,59% et de 19,60%.²³

2.4.2 A l'exportation

La structure des exportations algériennes se constitue essentiellement de matières premières non transformés et des exportations hors hydrocarbures qui représentent 5% du total des explorations de l'Algérie, et des exportations basées Sur des hydrocarbures ont constitué plus de 95% du total.

Pour bien suivre l'évolution des exportations de l'Algérie de période : premier trimestre des années 2019-2020. Le tableau ci – dessous nous fournis les informations nécessaires.

Tableau N° 03 : Evolution des exportations /période : premier trimestre des années 2019-2020

Unité : en millions

	Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2020			Evol(%)
	DZD	USD	Structure(%)	DZD	USD	Structure(%)	
Produits Hydrocarbures	1 124 898,09	9 483,51	93,51	848 177,84	7 038,39	92,40	-25,78
Produits Hors Hydrocarbures	78 054,39	658,04	6,49	69 732,49	578,70	7,60	-12,06
Total	1 202 952,48	10 141,55	100%	917 850,32	7 617,09	100%	-24,89

Source : www.douane.gov.dz/Statistiques.

2.4.2.1 Tendence générale des exportations

Les exportations globales ont marqué un repli de 24,89% au cours du premier trimestre de l'année 2020. En effet, les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations durant cette période avec une part de 92,04% de la valeur globale, marqués par une baisse non négligeable de l'ordre de 25,78% par rapport au premier trimestre de l'année 2019, pendant que les exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales, avec seulement 7,60% de la valeur globale des exportations, soit l'équivalent de 578,70 millions USD, enregistrant ainsi une baisse de 12,06%, tel qu'illustré par le tableau N°3.

²³<http://www.douane.gov.dz/Statistiques> du commerce extérieur de l'Algérie période : premier trimestre des années 2019-2020 consulter le 27/05 /2022 page16.

2.4.2.2 Exportations des produits hors hydrocarbures par Groupe d'Utilisation :

Tableau N°04 : Evolution des exportations hors hydrocarbures par Groupe d'Utilisation /période : premier trimestre des années 2019-2020.

Unité : en millions USD

Groupe d'Utilisation		Premier trimestre 2019			Premier trimestre 2020			Classement	Evol (%)
Code GU	Intitulé GU	DZD	USD	Structure (%)	DZD	USD	Structure (%)		
1	Biens Alimentaires	13 251,82	111,72	16,98	13 433,56	111,48	19,26	2	-0,21
3et 4	Produits Bruts	3 138,14	26,46	4,02	1 841,79	15,25	2,64	3	-42,23
5	Demi-produits	57 109,99	481,47	73,17	52 244,41	433,57	74,92	1	-9,95
6	Biens d'Equipements Agricoles	20,25	0,17	0,03	0,78	0,01	0,001	6	-96,21
7	Biens d'Equipements Industriels	3 441,72	29,02	4,41	1 348,96	11,19	1,93	4	-61,42
8et9	Biens de Consommation (non-alimentaires)	1 092,47	9,21	1,40	862,99	7,16	1,24	5	-22,24
Total		78 054,39	658,04	100%	69 732,49	578,70	100%		-12,06

Source : www.douane.gov.dz /Statistiques.

Les principaux produits hors hydrocarbures durant le premier trimestre de l'année 2020 sont constitués essentiellement par le groupe « demi- produits » qui enregistre une valeur globale de 433,57 millions USD, le groupe « biens alimentaires » vient en seconde position avec une valeur de 111,48 millions USD, suivi par le groupe « produits bruts » avec une valeur de 15,28 millions USD et enfin , les groupes « biens d'équipements industriels », « biens de consommation non alimentaires » et « biens d'équipements agricoles » ayant enregistré les valeurs respectives de 11,19 millions USD, 7,16 millions USD ET DE 6 463,16 USD.

2.4.2.3 Principaux produits exportés hors hydrocarbures :

Tableau N°5 : Evolution des principaux produits hors hydrocarbures

Valeurs en millions USD

Principaux Produits	Premier trimestre 2019		Premier trimestre 2020		Evolution (%)	Taux cumulé 2020 (%)
	Valeur	Structure %	Valeur	Structure %		
Engrais minéraux ou chimiques azotés	205,46	31,22	210,56	36,38	2,4	36,38
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons de houille de haute température	96,41	14,65	101,24	17,49	5,01	53,88
Sucres de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pur à l'état solide	61,13	9,29	61,56	10,58	0,71	64,52
Ammoniac anhydre ou en solution aqueuse (ammoniaque)	83,47	12,68	61,25	10,58	-26,63	75,10
Dattes, figes, ananas, avocats, goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs	24,10	3,66	26,41	4,56	9,58	79,66
Ciments hydrauliques même colorés	19,83	3,01	18,43	3,18	-7,05	82,85
Phosphates de calcium naturels	19,54	2,97	12,09	2,09	-38,12	84,94
Caroubes, algues, betteraves à sucre et cannes à sucre ; noyaux et amandes de fruits et autres produits végétaux comestibles	5,83	0,89	6,93	1,20	18,80	86,13
Hydrogène, gaz rares et autres éléments non métalliques	19,40	2,95	6,59	1,14	-66,04	87,27
Alcools acycliques et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés	4,74	0,72	6,52	1,13	37,66	88,40
Sous Total	539,90	82,05	511,57	88,40	-5,25	
Autres	118,14	17,95	67,13	11,60	-43,18	100 %
Total	658,04	100 %	578,70	100 %	-12,06	

Source : www.douane.gov.dz/Statistiques

Le tableau ci-au dessus représente les principaux produits exportés hors hydrocarbures pendant premier trimestre des années 2019-2020.

Les " top five "(5) des produits exportés au titre du premier trimestre de l'année 2020 réalisent, à eux seuls, plus de 79,66 % des exportations hors hydrocarbures. Il s'agit des engrais minéraux ou chimiques azotés, des huiles et autres produits provenant de la

distillation des goudrons de houille, des sucres de canne ou de betterave, de l'ammoniac anhydre et des dattes et figues avec les parts respectives de 36,38 %, 17,49 %, 10,64 %, 10,58% et de 4,56 % .

L'examen de l'évolution des principaux produits hors hydrocarbures exportés au cours du premier trimestre des années 2019-2022, indique ce qui suit :

-Des hausses pour les alcools acycliques et leurs dérivés halogénés, les caroubes, algues, betteraves à sucre et cannes à sucre, les dattes et figues et les huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons de houille avec les taux respectifs de 37,66%,18 ,80%,9,58% et de 5 ,01%.

- Des baisses pour l'hydrogène et gaz rares, les phosphates de calcium naturels, l'ammoniac anhydre ou solution aqueuse et les ciments hydrauliques, même colorés, avec les taux respectifs de 66, 4%,38 ,12%, 26,63% et de 7,05%.

En ce qui concerne les exportations hors hydrocarbures, les "top five" (5) des 733(ensemble des exportateurs) réalisent, à eux seuls, plus de 76,68% de la valeur globale durant le premier trimestre de l'année 2020.Il s'agit principalement de ceux opérant dans les produits de l'urée, des solvants, de l'ammoniac et des sucres.

2.5. Les principaux partenaires commerciaux

2.5.1 Les principaux fournisseurs :

Tableau N°6 : Principaux pays fournisseurs de l'Algérie

Unité : en millions USD

Principaux fournisseurs	valeur	Structure (%)	Taux cumulé(%)	Evolution(%)
CHINE	1 549,79	16,99	16,99	-32,23
France	951,99	10,44	27,43	-10,62
Italie	741,71	8,13	35,56	-11,04
ESPAGNE	570,36	6,25	41,81	-28,38
Allemagne	588,78	6,13	47,94	-36,11
ETAS UNIS D'AMERIQUE	488,35	5,35	53,29	75,82
TURQUIE	421,45	4,62	57,91	-33,56
ARGENTINE	326,62	3,58	61,49	-30,09
BRISSEL	277,37	3,04	64,53	-9,12
FEDERATION DE RUSSIE	271,17	2,97	67,50	32,06
UKRAINE	204,80	2,25	69,75	33,19
INDE	194,57	2,13	71,88	-17,90
REP DE COREE	189,72	2,08	73,96	-27,40
EGYPTE	167,50	1,84	75,80	22,07
ARABIE SAOUDITE	118,29	1,30	77,10	-20,69
Sous Total	7 032,45	77,10		-19,06
Reste du monde	2 089,32	22,90	100 %	-21,02
Total	9 121,76	100 %		-19,52

Source : [www.douane.gov.dz /Statistiques](http://www.douane.gov.dz/Statistiques)

On remarque dans le tableau ci-dessus que les cinq premiers fournisseurs de l'Algérie représentent 47,94% des importations.

Bien que les importations des biens originaires de la Chine aient connu repli de l'ordre de 32,33%, cette dernière est érigée en principale fournisseur durant le premier trimestre de cette année. Elle a contribué à hauteur de 16,99%, des importations de l'Algérie, suivie par la

France, l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne avec les parts respectives de 10,44%, de 8,13%, de 6,25% et de 6,13%.

2.5.2. Les principaux clients

Tableau N°7 : Principaux pays clients de l'Algérie.

Unité : en millions USD

Principaux Clients	Valeur	Structure(%)	Taux cumulé%	Evolution(%)
ITALE	1 175,90	15,44	15,44	-33,04
France	1 005,35	13,20	28,64	-31,22
TURQUIE	705,03	9,26	37,89	20,52
Espagne	627,85	8,24	46,13	-52,83
CHINE	471,27	6,19	52,32	21,14
PAYS-BAS	351,61	4,62	56,94	-14,55
ETAS UNIS D'AMERIQUE	322,18	4,23	61,17	-58,86
MALTE	283,47	3,72	64,89	188 161,49
Belgique	271,33	3,56	68,45	18,73
INDE	268,58	3,53	71,98	-32,82
GRANDE BRETAGNE	235,01	3,09	75,06	-57,40
TUNISIE	220,20	2,89	77,95	-30,49
BRESIL	197,24	2,59	80,54	-39,52
SINGAPOUR	193,67	2,54	83,09	1 007,52
AUSTRALIE	191,36	2,51	85,60	3,78
Sous Total	6 520,03	85,60		-25,42
Reste du monde (92 pays)	1 097,06	14,40	100%	-21,59
Total	7 617,09	100%		-24,89

Source : www.douane.gov.dz/Statistiques

Les cinq premiers clients de l'Algérie ont atteint durant le premier trimestre de l'année 2020, une part près de 52,32% des exportations algériennes, comme repris dans le tableau ci-dessus. A ce titre, l'Italie est le principal client de l'Algérie avec une part de 15,44%, suivie par la France, la Turquie, l'Espagne et la Chine avec des parts respectives de 13,20%, 9,26%, 8,24% et de 6,19%.

Section(3) : Le Système bancaire en Algérie

Le système bancaire et financier joue un rôle déterminant dans le soutien de l'activité économique d'un pays. A la suite son indépendance en 1962, l'Algérie a commencé à construire son économie nationale, en passant par plusieurs étapes. L'une des plus importantes de ces étapes concerne l'organisation bancaire. Nombreuses réformes ont été entamées pour abandonner le modèle d'économie planifiée et mettre en place une économie de marché.

3.1. Evolution du système bancaire algérien

Etant donné que le système bancaire algérien est le reflet des choix du modèle de développement et du système économique, son analyse couvre la période qui va de l'indépendance jusqu'à nos jours. Le système bancaire algérien est le produit d'un processus qui s'est réalisé en plusieurs étapes suivant deux systèmes de gestion différents.²⁴

3.1.1. Système bancaire de la période 1962-1966 (Etape de Souveraineté)

L'exercice de la souveraineté passe essentiellement par le domaine de l'émission d'une monnaie nationale donc une nécessité de la création de la Banque Centrale Algérien(BCA). A côté de cette institution, la même période vu la naissance de trois principales institutions : le Trésor Public, la Caisse Algérienne de Développement(CAD), ainsi que la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance(CNEP).

➤ La Banque Centrale d'Algérie(BCA) :

La BCA a été créée par la loi n°62.144 et voté par l'assemblée constituante le 13 décembre 1962 et succède, à partir du 2 janvier 1963, à la banque d'Algérie. Et dotée des statuts d'un institut d'émission générale de la Banque Centrale d'Algérie consiste à créer et à maintenir dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale, en promouvant la mise en œuvre de toutes les ressources productives du pays, tout en veillant à la stabilité interne et externe de la monnaie.²⁵

➤ Le Trésor Public :

Le Trésor algérien est né en 29 Août 1962²⁶. Il prend en charge les activités traditionnelles de la fonction Trésor, auxquelles ont été cependant ajoutées d'importantes prérogatives en matière d'octroi de crédits d'investissements au secteur économique : il en est ainsi des crédits d'équipements au secteur agricole autogéré,

²⁴Benhalima AMMOUR, Le système bancaire algérien « système bancaire algérien » : texte et réalité, éd Dahlab, Alger, 1996, p.9-24.

²⁵ Abdelkrim NAAS, « système bancaire algérien : De la délocalisation à l'économie du marché », éd INAS, Paris, 2003, P12.

²⁶Choaib El-HASSAR, réforme et opportunité d'investissement dans le secteur bancaire algérien, Media Bank06-2000, n°48, Banque d'Algérie, P4.

qui n'a pu bénéficier des prêts nécessaires à son fonctionnement de la part des institutions bancaires existantes à partir de la campagne 62/63.

La fonction exceptionnelle de " crédit à l'économie " du Trésor mérite d'être signalée, dans la mesure où cette fonction va plutôt se développer à l'avenir, et ce malgré la nationalisation des banques (66-67) et la volonté de leur réinsertion dans le circuit économique(1971).

➤ la Caisse Algérienne de Développement(CAD) :

Après la naissance de la banque centrale d'Algérie, il fut créé la caisse algérienne de développement « CAD », le 07/05/1963 par la loi n°63-165, établissement financier chargé notamment du financement des programmes d'investissements publics et des programmes d'importation. La CAD est devenue la banque algérienne de développement « BAD » le 30/06/1971.

➤ la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance(CNEP) :

La CNEP fut créée pour la collecte de l'épargne par la loi n° 64-227 du 10/08/1964,²⁷ est chargée de la collecte sur livrets de l'épargne des particuliers et du financement de leurs besoins en biens durables, essentiellement le logement. Son activité sera orientée, par la suite, vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif.

3.1.2. Système bancaire de la période 1966-1982 (Etape de la Nationalisation)

Durant cette période, l'Algérie avait opté pour la création d'un système bancaire classique composée des banques commerciales algériennes, qui pour la plupart ont vu le jour à la faveur des mesures de reprise des banques étrangères décidées durant cette période(nationalisation des banques étrangères en banques nationales).A l'issue de cette nationalisation, de création de trois banques publiques, les trois premières :

➤ La Banque Nationale d'Algérie (BNA) :

La BNA est la première banque commerciale nationale qui a été créée par l'ordonnance n°66-178 LE 13 juin 1966, afin de répondre aux besoins financiers portant des secteurs publics et socialistes.

La BNA a démarré ses activités sur la base des structures des banques privées ayant cessé leurs activités en Algérie comme :²⁸

- Le crédit foncier d'Algérie de Tunisie « CFAT » ;
- La banque nationale pour le commerce et l'industrie « BNCI » ;
- Le crédit industriel et commercial ;
- La banque de Paris et des Pays-Bas ;

²⁷Benhalima AMMOUR « système bancaire algérien »2^{ème} édition Dehlab, Alger,2001,P12.

²⁸Abdelkrim NAAS.Op,Cit.p44.

- Le comptoir d'escompte de Mascara.

La BNA est un instrument de planification financière. Elle est chargée d'exécuter la politique du gouvernement en matière de crédit à court terme.

➤ Le crédit Populaire d'Algérie (CPA) :

Le 29 décembre 1966, fut crée le Crédit Populaire d'Algérie (CPA), pour le financement de l'artisanat, de l'hôtellerie, les professions libérales ainsi que les petite moyenne entreprise, après la dissolution de banque populaire tél que la banque populaire commerciale et industrielle d'Alger, la banque régionale du crédit populaire d'Algérie(CPA), qui n'a opère qu'en Mai 1967. C'est aussi une société nationale, qui a remplacé la caisse centrale de crédit à la consommation, elle exerce les mêmes prérogatives de contrôle sur les entreprises.

➤ La Banque Extérieur d'Algérie(BEA) :

La BEA fut créée par l'ordonnance n°67-204 du 01/10/1967, pour but le développement des opérations commerciales et financière avec le reste du monde, la promotion des relations économiques de l'Algérie avec l'étranger, mission qui la porte à l'intervenir, par ses propres finance, sa garantie ou son aval, ses accords

Crédit, dans toutes transactions commerciales, opération d'assurance et de crédit en liaison avec l'étranger.

3.1.3 Système bancaire de la période 1982- 1986 (Etape de le la Restructuration Organique)

La restructuration organique, qui a été mise en œuvre par les autorités à partir de l'année 1982 pour l'ensemble des entreprises du secteur public (industrie, transport, commerce, tourisme, etc.), a touché également le secteur bancaire et donné lieu à l'émergence de deux nouvelles banques :

➤ La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural(BADR) :

La BADR a été créé par le décret n°82-106 du mars 1982, pour prendre en charge certaines activités financées par la BNA. Chargées du financement de l'agriculture, la BADR a pour mission de contribuer au développement de l'agriculture et à la promotion des activités agricoles, artisanales et agro-industrielles. Elle consiste un instrument de la mise en œuvre de la planification dans ces différents secteurs.²⁹

➤ La Banque de Développement Local(BDL) :

La BDL a été créée par l'ordonnance n°85du 30avril 1985,à partir des structures du crédit populaire d'Algérie ,chargées du financement des unités économiques locales. La BDL, instrument de la planification, est chargée du financement des entreprises régionales et locales, sous tutelle des wilayas et des communes, pour développement

²⁹AbdelkrimNAAS.Op,Cit ,P75.

Economiques et social. Ainsi la BDL réalise les opérations de prêts sur gage, ainsi que toutes les opérations de banques commerciales.³⁰

3.2. Les réformes du système bancaire et la transaction vers l'économie du marché

La réforme monétaire et bancaire, entamée suite à l'adoption de la loi sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990 a permis la libéralisation du secteur bancaire algérien et elle a renforcé les réformes économiques engagées dès 1988 et allait mettre un terme à une gestion d'une économie administrée et ainsi établir des institutions et des instruments afin de pouvoir instaurer une autorité de régulation autonome. A cet effet, l'Algérie s'est attelée depuis cette même année (1988), à concevoir les instruments législatifs et réglementaires utiles à la mise en place d'une économie du marché.

3.2.1 Loi N°86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit :

Selon B. AMMOUR,³¹ l'objectif principale de cette loi « est de définir un cadre juridique commun à l'activité de tous les établissements de crédits quelque soit leur statut légal » car la législation mise en place, avant cette loi, se trouve dépassée. Cette loi veut assigner un rôle actif à la Banque Central, notamment le monopole de l'émission, la régulation de la circulation monétaire, le contrôle de la distribution du crédit à l'économie et la gestion des réserves de change.

Cette loi dénommée « loi bancaire » a été élaborée dans des circonstances particulière caractérisée par :

-Une gestion planifiée de l'économie.

-La chute du prix et hydrocarbures, qui a causé une crise financière et économique.

En 1986, et pour la première fois, le système bancaire algérien est instauré par une loi dont le principal objectif est d'apporter des aménagements au mode de financement global de l'économie.

La loi apporte aussi de nouveaux concepts aux opérations de banques traditionnelles, des opérations sur valeurs mobilières et les produits financiers, ainsi que le conseil et l'assistance à la clientèle.

3.2.2 La loi du 12 janvier 1988 modifiant en complétant la loi bancaire du 19 août 1986 :

Cette loi de 1988 qui redéfinit les statuts des établissements de crédit et de la Banque Central d'Algérie, conformément à la loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques.

³⁰Abdelkrim NAAS. Op, Cit, P76.

³¹Benhalima AMMOUR .Op, Cit, P70.

Selon la loi du 12 janvier 1988, la banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, donc soumise, à ce titre, au principal de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable.

A partir de 1988, l'économie algérienne va connaître plusieurs réformes. La première est axée sur l'autonomie de l'entreprise publique et la création des fonds de participation. Les banques commerciales sont considérées comme des entreprises publiques économiques.

3.2.3 Loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit :

La réforme de 1990 s'inscrit dans la perspective d'une économie de marché car elle est la réforme moderne et centrale du système bancaire algérien.

Ainsi, cette loi s'ingère dans le dispositif législatif d'application du système monétaire et financier. Autrement dit, cette loi instituant une autorité de régulation autonome chargée de la réalisation de ses objectifs, et la conduite du programme de rupture de réhabilitation et rénovation des structures.

Selon B.AMMOUR, cette loi promulguée en 1990, avait pour objectifs³²:

- Mettre en terme définitif à toute ingérence administrative dans le secteur financier et bancaire ;
- Réhabiliter le rôle de la Banque Centrale dans la gestion de la monnaie et du crédit ;
- Rétablir la valeur du Dinar algérien, en mettant fin aux divers statuts conférés à la monnaie dans les différent sphères des transactions ;
- Aboutir à une meilleure bancarisation de la monnaie ;
- Encourager les investissements extérieurs ;
- Assainir la situation financier du secteur public ;
- Déspécialisation les banques et clarifier les missions dévolues aux banques et la aux établissements financiers ;
- Diversifier les sources de financement des agents économiques notamment les entreprises, par la création d'un marché financier.

3.2.4 Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit

Ces aménagements ont été introduits en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit sans pour autant toucher à l'autonomie de la Banque Centrale d'Algérie, dans le but de rehausser l'influence de l'exécutif dans la prise de décision sur la politique monétaire du pays. Afin de concrétiser ce but, l'ordonnance n°01-01 modifiant et complétant la loi 90-10 a été promulguée, scindant le conseil de la monnaie et du crédit en deux organes :

Le premier est constitué du Conseil d'Administration, chargé de l'administration de la banque centrale d'Algérie, qui est chargé de l'administration et de la direction de la banque d'Algérie ;Le second organe constitué par le conseil de la monnaie et du crédit joue le rôle de

³²Benhalima AMMOUR .Op, Cit, P82-97.

l'autorité monétaire³³, cet organe a pour mission de concevoir, formuler et arrêter les objectifs et les instruments de la politique monétaire et de crédit, qui sont mises en œuvre par les structures de la Banque d'Algérie(B.A).

3.2.5 L'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit :

Cette année fut marquée par la mise en faillite des deux banques privées. Il s'agit de la banque El Khalifa et la Banque pour le Commerce et l'industrie d'Algérie (B.C.I.A). Cette situation a poussé les pouvoirs publics à trouver une refonte de la loi sur la monnaie et le crédit.

Selon Hamid TEMMAR³⁴, cette ordonnance, abroge la loi sur la monnaie et le crédit de 1990 pour répondre dans une large mesure ses dispositions. Les objectifs du nouveau texte étaient doubles :

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

3.2.6 L'ordonnance N°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et le crédit :

Cette ordonnance a introduit de nouveaux durcissements concernant la législation réglementant l'activité des banques étrangères installées³⁵, puisqu'elle stipule que « l'Etat détient une action spécifique dans le capital des banques et établissements financiers à capitaux privés en vertu, de laquelle, il est représenté, sans droit de vote, au sien des organisme sociaux ». Ainsi, les banque et établissements financiers à capitaux privés, nationaux ou étrangers, doivent obtenir l'autorisation de l'Etat pour céder des actions à des tiers. Aussi, il souligné, que les cessions d'actions doivent être conclues sur le territoire national et l'Etat dispose d'un droit de préemption sur ces actions.

3.3 Les acteurs du système bancaire algérien

Selon la dernière décision de la Banque d'Algérie portant publication de la liste des banques et la liste des établissements financiers agréés et qui vient d'être publier sur le journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire. La place bancaire compte attellemments un total de 29 banques et établissements financiers en activités en Algérie :

³³ Abdelkrim NAAS. Op, Cit, P176.

³⁴ Hamid TEMMAR, « l'économie de l'Algérie, le système économique : La transformation du cadre de fonctionnement de l'économie nationale » ; TOME II, office des publications universitaire, 1970-2014, P42.

³⁵ F.BOUYAKOUB, (2010), « les techniques bancaire », module des sciences commerciales, 4ème année finance, université D'Oran.

3.3.1 Les banques publiques :

- Banque Extérieure d'Algérie : agrément du 17 février 2002 ;
- Banque National d'Algérie : agrément du 25 septembre 1997 ;
- Crédit Populaire d'Algérie : agrément du 6 avril 1997 ;
- Banque de Développement Local agrément du 17 février 2002 ;
- Banque de l'Agriculture et du Développement Rural : agrément du 17 février 2002 ;
- Caisse National d'Epargne et de Prévoyance(Banque) : agréée le 6 avril 1997.

3.3.2 Les banques privées algérienne :

- El Khalifa Bank : 27 juillet 1998 ;
- BCIA (Banque pour le commerce et l'industrie) :24 septembre 1998 ;
- La CAB (compagnie algérienne de banque), 28 octobre 1999 ;
- La banque générale méditerranéenne : 30 avril 2000.

3.3.3 Les banques privées étrangères :

- Citibank : 18 mai 1998 ;
- ArabBanking Corporation : 24 septembre 1998 ;
- Natexisamana banque : 27 octobre 1999 ;
- Société Générale : 4 novembre 1999 ;
- Al ryanalgerianbank : 8 octobre 2000 ;
- Arabbank : 15 octobre 2001 ;
- BNP Paribas : 31 janvier 2002 ;
- El Baraka Bank : banque mixte, dont le capital est détenu par des banques publiques algériennes et des banques privées étrangères, a été agréée le 3 novembre 1990 ;³⁶
- Trust Bank- Algeria :agréée 2002 ;
- The Housing Bank for Trade and Finance- Algeria :agrééedepuis 2003 ;
- Gulf Bank Algérie: agréée depuis 2004 ;
- Fransabank El-Djazair SPA : Créée en 2006 ;

³⁶Abdelkrim NAAS. Op ,Cit,P282.

- Crédit Agricole Corporate Et Investment Bank –Algérie :
- H.S.B.C – Algeria " Succursale de Banque" : agrément obtenu en 2008 autant que succursale de banque et en 2010 ;
- Al Salam Bank –Alegria : agréée en 2008 ;

3.3.4 Les établissements financiers :

- Société de Refinancement Hypothécaire : agréée en 1997 ;
- Société Financière d'investissement, de Participation et de Placement –SPA-Sofinance - Spa" : 9 janvier 2001 ;
- Arab Leasing Corporation : 20 février 2002 ;
- Maghreb Leasing Algérie : créée en 2001
- Cetelem Algérie : créée en 2006 ;
- Caisse Nationale de Mutualité Agricole « Etablissement financier »
- Société Nationale de Leasing – Spa : créée en 2010
- Ijar Leasing Algérie – Spa
- El DazairIjar –Spa.

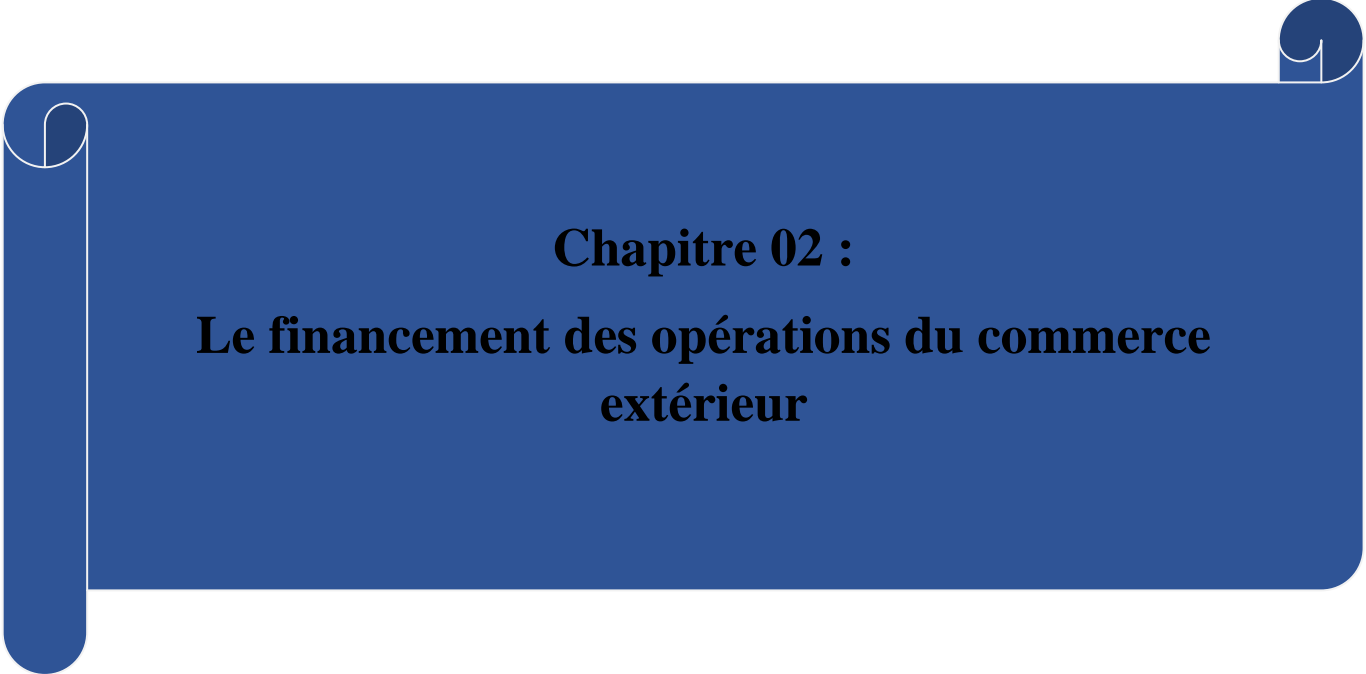

Conclusion :

En termes de conclusion, nous pouvons dire que le commerce international peut être défini comme l'ensemble des transactions commerciales entre les différents nations du monde .L'évolution du commerce mondial est donc liée à la production des nations, à leurs puissances ainsi qu'à l'état de leur relation. Nous avons cité les théories du commerce international, à savoir, les théories traditionnelles et les nouvelles théories.

La structure du commerce extérieur en l'Algérie est caractérisée par des exportations basées sur des hydrocarbures qui constitué plus de 95% du total ; donc les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de nos ventes à l'étranger.

Le système bancaire algérien a connu depuis le début des années 90 une série de métamorphoses, caractérisant différentes étapes d'une réforme et une mise en conformité avec les standards internationaux .Le processus de refonte du secteur bancaire en Algérie a connu plusieurs phases, caractérisées chacune par l'injection d'une batterie de réformes, lequel processus a été enclenché, faut-il le préciser, depuis 1990, date de la promulgation de la loi bancaire.

Etant donné le rôle stratégique du secteur bancaire dans l'économie, les autorités algériennes Ont été incitées pour être plus décisives sur des réformes de secteur financier. Cependant, davantage de progrès sur la réforme de secteur financier est plus nécessaire pour permettre à des banques de jouer entièrement leur rôle en augmentant l'efficacité économique et la croissance, et en aidant l'Algérie à réaliser son potentiel économique et à œuvrer pour intégrer le système commercial multilatéral.



Chapitre 02 :
**Le financement des opérations du commerce
extérieur**

Introduction

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

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire soit le moindre possible.

Afin de mener dans de bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce internationale, et de proposer des techniques de couvertures adaptés à chaque risque.

Section 1 : Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur

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

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

1.1 Les incoterms :

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

1.1.1. Définition les incoterms :

L'incoterm a été rédigé pour la première fois par la CCI qui mise en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux.

Le mot incoterms provient de " international commercial termes" ; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Qui est une véritable norme de commerce international. Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou un aéroport. Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison³⁷.

³⁷ GHIDLAINÉ Legrand, HUBERT Martini, « petit export », éd DUNOD, Paris, 2009, p123.

Les incoterms permettant d'harmoniser les pratiques en matière de contrats et de limiter des litiges entre le vendeur et acheteur et aussi d'uniformiser les termes les plus utilisées dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent³⁸.

1.1.2 Présentation des différents incoterms :

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

1.1.2.1 Les incoterms de vente au départ :

Une vente au départ signifie que la marchandise voyage sur le transport aux risques et péril de l'acheteur. Elles comprennent les incoterms : EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP ;

➤ **EXW (Ex Works ou à l'usine)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérent à l'acheminement des marchandises dans l'établissement du vendeur à la destination souhaité. Ce terme présente une obligation minimale pour le vendeur.

C'est un incoterm très utilisé par les entreprises débutantes à l'export ou lorsque la commande est d'un faible montant. C'est aussi le cas des acheteurs qui désirent grouper leurs commandes.

➤ **FAS (Free Along Side Ship ou Franco le long du navire)**

Le vendeur est appelé à transporter la marchandise, le dédouaner à l'exportation et la remettre à un transporteur désigné par l'acheteur. Lorsque la marchandise est placée le long du navire dans le port d'exportation, " le transfert de risques" intervient entre le vendeur et l'acheteur. L'acheteur est responsable de l'embarquement de la marchandise sur le navire et d'honorer les frais de transport jusqu'à sa destination finale.³⁹

➤ **FCA (Free Carrier ou franco transporteur)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouane à l'exportateur, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisi le mode de transport et le transporteur. Il paye le transport principal. Le transport des frais et risques intervient au moment ou le transporteur prend en charge la marchandise.

³⁸ LEGRAND .G et MARTINI.H, « commerce international », éd DUNOD, Paris, 2008, p8-12.

³⁹ HADDAD.S &Collectif. « Les Incoterms International Commercial TERMS »,copyrightEurl pages bleusesinternationals ,Janvier 2009,p14.

➤ **FOB (Free On Board ou franco à bord)**

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est placée au bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation, et l'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

➤ **CFR (Cost and Freight ou coût et fret)**

Le vendeur a dûment livré dès lors que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement. Le vendeur doit payer les coûts et le fret nécessaire pour acheminer la marchandise jusqu'au port de destination convenu. Mais le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir, ainsi que tous frais supplémentaires nés s'évènements survenant après la livraison, sont transférés du vendeur à l'acheteur. Ce terme est à utiliser exclusivement pour le transport par mer et par voies navigables intérieures.

➤ **CIF (Coste, Insurance and Freight ou coût, assurance et fret)**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il a une obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours du transport maritime. C'est lui-même qui paye la prime, mais la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

NB : Il est important de souligner qu'en Algérie ce terme n'est pas utilisé, vu que les importations doivent être assurées en Algérie.

➤ **CPT (Carriage Paid To ou port payé jusqu' au point de destination)**

La livraison de la marchandise est parfaite dès que le vendeur remet en main la chose au transporteur, qu'il a d'ailleurs nommé. Bien que le vendeur règle les frais de transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu dans les termes du contrat, l'acheteur supporte les risques et tout autres frais encourus par la marchandise après la livraison. Le vendeur doit cependant remplir les formalités de dédouanement à l'exportation.

➤ **CIP (Carriage and Insurance paid to ou port payé, assurance compris jusqu'à)**

Le vendeur transporte la marchandise au port d'exportation, la dédouane à l'exportation, et la livre à bord de navire. Une fois à bord, le transfert de risques intervient entre le vendeur et l'acheteur. Le vendeur est responsable de transport et du coût de l'assurance jusqu'à la destination finale. L'acheteur assume tous les coûts, et risques de perte⁴⁰.

⁴⁰HADDAD, S & collectif. Op. Cit, P 17.

1.1.2.2. Les incoterms de vente à l'arrivée

Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage sur le transport aux risques et périls de vendeur.

Elles comprennent les incoterms : DAF, DES, DEQ, DDP, DDU ;

➤ **DAF (Delivered At Frontier ou rendu frontière)**

Le vendeur est responsable de tous les coûts et risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'à un pays de destination. Le transfert de risques a lieu à la frontière. L'acheteur doit payer et assumer le risque de chargement des biens, du dédouanement, et du transport jusqu'à la destination finale.

➤ **DES (Delivered ex ship ou rendu ex ship)**

Le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur à bord de navire, au lieu de destination désigné dans le contrat de vente. Le vendeur doit supporter tous les coûts et risques liés au transport de la marchandise jusqu'au point de déchargement usuel du port convenu.

➤ **DEQ (Delivered ex quay ou rendu à quai)**

Le vendeur met la marchandise à la disposition de l'acheteur sur le quai au lieu de destination désigné dans le contrat de la marchandise. Il doit supporter tous les coûts et risques inhérents au transport de la marchandise jusqu'à ce point.

➤ **DDP (Delivered Duty Paid ou rendu droits acquittés)**

Le vendeur prend en charge la totalité des opérations nécessaires à l'acheminement des marchandises, dédouanement import compris (sauf déchargement à l'arrivée). Cet incoterm présente l'obligation maximale pour le vendeur. Il est réservé à des opérations chevronnées, disposant d'une bonne connaissance des techniques.

➤ **DDU (Delivered Duty Unpaid ou rendu droits non acquittés)**

Le vendeur prend en charge l'intégralité des opérations à l'exception du dédouanement à l'importation et du paiement des droits de douane et des taxes. Le transfert des frais et risques se fait au lieu de destination convenu avant déchargement dans les locaux de l'acheteur. Cet incoterm est très utilisé dans l'union européenne, parce qu'il n'y a plus de dédouanement, ainsi qu'en l'exportation lointaine.

1.1.2 Classement des incoterms :

Les incoterms sont classées selon plusieurs critères.

Tableau N°8 : Classement des incoterms par groupe

Groupe	Incoterm	L'obligation du vendeur
E	EXW	Incoterm d'obligation minimum pour le vendeur
F	FCA, FAS, FOB	Le vendeur n'assume ni les risques ni les coûts de transport Principal.
C	CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur assume les coûts de transport principal, mais il ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement.
D	DAF, DES, DEQ, DDU, DDP	Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « Commerce international », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2010, P105.

1.1.2.1 Classement des incoterms par groupe.

1.1.2.2 Selon le mode de transport :

Tableau N°9 : Classement des incoterms selon le mode de transport.

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

Source : .HADDAD,S &collectif. Op.Cit. P.57.

1.2. Les documents usuels du commerce extérieur :

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

1.2.1 Les documents de prix

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur (raison sociale, adresse, etc...), sur la marchandise (nature, quantité, poids...), sur le prix (unitaires, totaux...) et sur les conditions de ventes. Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro-forma, la facture commerciale (définitive), la facture consulaire, la facture douanière.

1.2.1.1 La facture pro-forma :

C'est un simple devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive engagé par les deux parties, elle est demandée par l'acheteur, lorsque celui-ci en a besoin pour la joindre à la demande de licence d'importation.⁴¹

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

1.2.1.2 La facture commerciale (définitive) :

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la quantité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition⁴².

1.2.1.3 La facture consulaire :

C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat, ainsi que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur.

⁴¹ K.HELLAL. Le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA. Université de Bejaia, master 2013.

⁴²LEGRAND.G et MARKTINI.H « Management des opérations du commerce international » 6^{ème} édition Dunod, Paris, 2003, P 66.

1.2.1.4 La facture douanière :

La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise.

1.2.2 Les documents de transport (expédition) :

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion). L'entreprises de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime.⁴³

1.2.2.1 La lettre de transport maritime (bill of lading) :

Le connaissement 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 connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées⁴⁴.

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.

1.2.2.2 La lettre de Transport Aérien(LTA) :

La lettre de transport aérien est un document de transport aérien établi par la compagnie aérienne ou agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il doit préciser notamment : les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises. Il constitue un simple reçu d'expédition, normatif et non négociable (il ne représente pas un titre de propriété.). Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir une bonne cession bancaire à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

⁴³ BERNET-R, « moyens et technique de paiement internationaux », éd ESKA, Paris, 1999, p226.

⁴⁴ LEGRAND.G et MARKTINI.H. Op,Cit, p10.

1.2.2.3 La lettre de transport routière

C'est le plus fréquemment utilisé lorsqu'il s'agit d'effectuer des opérations sur le territoire national, et plus largement dans le cadre qui s'étend aux pays frontaliers. Dans d'autres cas, des opérations sont effectués dans le pays éloignés et ce dans le cadre d'autorisation et d'accords bilatéraux.

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. Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.⁴⁵

1.2.2.4 La duplicata de lettre de voiture international DLVI

La déclaration d'expédition dite lettre de voiture ferroviaire est le document qui prouve la prise en charge des marchandises par les chemins de fer qui s'engagent à livrer les marchandises d'un gare de départ jusqu'à une gare d'arrivée.

La lettre de voiture ferroviaire n'est pas un titre de propriété des marchandises, c'est un reçu émis par les chemins de fer et prouvant la réception entre leurs mains .Les marchandises seront remises au destinataire contre une simple vérification de l'identité du réceptionnaire.

1.2.2.5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

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

1.2.2.6 Document de transport combiné

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

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

1.2.3 Les documents d'assurance

Ce sont des documents délivrés par les compagnies d'assurance pour assurer les marchandises en provenance ou à destination de l'étranger contre les risque énumérés dans le contrat.

⁴⁵LEGRAND.G et MARKTINI.H. Op,Cit.p38.

Les principaux types de documents d'assurance sont :

1.2.3.1 La police d'assurance :

La police d'assurance c'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par clause les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte et détermine précisément les obligations de chacun des contractants.

Il existe des différentes polices d'assurances :

- **La police au voyage :** « C'est une formule d'assurance souscrite par l'importateur Algérien a chaque fois qu'il a besoin de couvrir ses marchandises provenant de l'étranger contre certains risques »⁴⁶ ;
- **La police à alimenter :** couvre plusieurs expéditions des marchandises de même nature pour une durée indéterminée.
- **La police flottante(ou police d'abonnement) :** couvre tous les envois d'un exportateur quelles que soient la marchandise, pour des destinations variables, sur une période fixée, et quel que soit le mode de transport ;
- **La police tiers-chargeur :** souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

1.2.3.2 Le certificat d'assurance :

C'est un document établi par un organisme d'assurance, qui certifie l'existence d'une police d'assurance couvrant les risques relatifs à la marchandise. Il ne reprend pas toutes les clauses de la police.

1.2.3.3 L'avenant d'assurance :

Toute modification dans les clauses de la police d'assurance (addition ou changement des clauses) doit faire l'objet d'un avenant .C'est un acte écrit constant la modification apportée aux clauses primitives de la police d'assurance. Lorsque la modification consiste en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

1.2.4. Les documents douaniers :

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.⁴⁷

⁴⁶ D-P.MONOD, « moyens et technique de paiement internationaux »éd ESKA, Paris, 2007, p204.

⁴⁷ Ghislaine Legrand Hubert Martini, « Gestion des opérations import-export » éd DUNOD, Paris, 2008, p63.

1.2.5. Les documents annexes

« Ce sont des documents qui revêtent une grande importance pour l'importateur. Ils lui donnent un certain apaisement sur la qualité et conformité ainsi que sur la quantité des marchandises commandées »⁴⁸.

1.2.5.1 Note de poids :

La note de poids ou liste de poids est un document destiné à certifier quantitativement la marchandise expédiée. Il peut être délivré par un peseur privé ou par le vendeur.

1.2.5.2 Le certificat d'origine :

Document établi par la chambre de commerce du pays de l'exportateur ou par celle-ci lui-même pour authentifier l'origine de la marchandise.

1.2.5.3 Le certificat sanitaire :

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

1.2.5.4 Le certificat d'analyse :

Il doit être conforme aux normes indiquées éventuellement dans l'ouverture de crédit et doit être établi par un laboratoire ou un expert ayant procédé à la vérification de la marchandise.

1.2.5.5 Le certificat phytosanitaire ou physiopathologique :

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.⁴⁹

1.2.5.6 Le certificat d'inspection :

C'est un document émis et signé par l'autorité appropriée qui atteste que les marchandises ont été inspectées et donne les résultats de cette inspection.

⁴⁸K.HELLAL.Op.Cit, 2013.

⁴⁹ GARSULT(P), PRIAMI(S), « La banque : Financement et Stratégies », éd ECONOMICA, Paris, 2002, p137.

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

Dans le cadre des opérations import et export, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation de techniques de paiement et d'instruments de paiement qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement ,ainsi qu'un niveau de sécurité accepté par le vendeur .A l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les même exigences qu'à l'exportation.

2.1 Les instruments de paiement à l'international

Les modalités de paiement des importations est des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support.

L'exportateur doit connaître les différents outils il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voir selon les clients à l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instrument dont l'utilisation suit la même exigence qu'à l'exportateur.

2.1.1 Le chèque :

C'est un titre de paiement par lequel et titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire.⁵⁰

L'émission d'un chèque fait donc intervenir trois(03) parties :

- ✓ **Un tireur :** est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque.
- ✓ **Un tiré :** c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quand à elle la banque du vendeur ;
- ✓ **Un bénéficiaire :** c'est la partie qui possession des fonds (vendeur).

2.1.1.1 Les types de chèque

Il existe plusieurs sortes de chèque .Ces chèque sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement (somme importante), qui sont :⁵¹

- **Le chèque d'entreprise :** le chèque d'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire ;
- **Le chèque de banque :** il est tiré par une banque sur ses propres caisses ou celles d'une autre, et offre une garantie commerciale mais ne protège pas contre les risques bancaires ;

⁵⁰ J.PAVEAU, F.DUUDHIL. « Exporter : pratique du commerce international »,18^{ème}éd FOUSHER, 2003, p364.

⁵¹ LASARY, « le commerce international », éd DUNOD, 2005, p192.

- **Le chèque de voyage** : Ce type de chèque est à l'usage des touristes, émis par une banque et payable par l'un des correspondants à l'étranger ;
- **Le chèque certifié** : C'est un chèque certifiant, par le visa de la banque ou les fonds sont déposés qu'il est provisionné et que son montant est bloqué au profit du bénéficiaire durant toute la durée légale de la présentation de chèque. De ce fait, le bénéficiaire dispose d'une sécurité, car son risque est à répercuter sur la banque et sur l'acheteur ;
- **Le chèque visé** : Il est payable dans une autre agence que celle où il a été émis, ce chèque assure au porteur de chèque qu'il sera payable dès sa présentation à la banque ;
- **La lettre – chèque** : réservé aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire ;
- **Le chèque de retrait** : permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

2.1.1.2 Les avantages et les inconvénients du chèque

Le chèque présente quelques avantages tels que :

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

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir :

- Risque matériel (perte, vol.) ;
- Danger du chèque sans provision ;
- Emission à l'initiative de l'acheteur ;
- Risque de change si le chèque est établi en devises.

2.1.2 Le virement international :

Le virement international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque à l'ordre de l'importateur (débitaire), ou au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être émis en monnaie nationale ou en devises étrangères⁵².

2.1.2.1 Les mentions du virement

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage ; il comprend les mentions suivantes :

⁵² J.PAVEAU, « EXPORTER » 24^{ème} édition, juillet 2013, p342.

- ❖ N° de compte qui sera débité : compte de l'importateur ;
- ❖ La somme/ le montant de la facture ;
- ❖ La monnaie ; le code ISO de la devise : EUR, USD ;
- ❖ La méthode du transfert : courrier, téléx, ou le message SWIFT.
- ❖ Le nom du bénéficiaire : L'exportateur ;
- ❖ Son adresse : Ville, Pays
- ❖ La destination du virement : la banque de l'exportateur;
- ❖ Le N° de compte à crédit ;
- ❖ Le motif du règlement : N° de la facture.

En cas de virement effectué en devises :

- ❖ Achat au comptant ;
- ❖ débit du compte en devises ;
- ❖ Sur compte en devises⁵³

2.1.2.2 Les types de virement

Les types de virement international utilisé par les banques :

a) Le virement postal (courrier) : Ce virement se fait par demande postale suite un ordre donné par l'importateur de transfère une somme au profit de l'exportateur en utilisant des formulaires imprimés auparavant. Ce type de transfert international a des inconvénients tels que la possibilité d'imiter les formulaires utilisés et le vol.

b) Le virement par téléx : Est un moyen plus rapide que le virement courrier, l'offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

c) Le virement SWIFT (society for world wideinterbankfinancial,telecommuncation) : Il s'agit d'une société internationale coopérative de droit belge installée à Bruxelles qui a mis en œuvre un réseau privé d'échange de messages entre les banques adhérentes.

Ce réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr .C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires

⁵³D-P.MONOD.Op.Cit, p81.

2.1.2.3 Les avantages et inconvénients de virement international

Le virement présente quelques avantages tels que :

- Le virement est rapide et peu coûteux ;
- Virement de compte en compte ;
- La facilité d'utilisation : le système fonctionne 24heures sur 24 et 365 jours par an ;
- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées.

Il présente aussi quelques inconvénients à savoir tels que :

- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises ;
- Non négociable ;
- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il effectué avant l'expédition de la marchandise⁵⁴

2.1.3 La lettre de change

La lettre de change (appelée aussi traite) est un effet de commerce transmissible par laquelle un tireur (l'exportateur) donne ordre à un tiré (l'importateur), de payer à vue ou à une date déterminer, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.⁵⁵

2.1.3.1 Les intervenants dans la lettre de change

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

2.1.3.2 Mentions obligatoires de la lettre de change

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

2.1.3.3 Les avantages et inconvénients de la lettre de change

Parmi les avantages de la lettre de change, on peut citer :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) ;
- Sécurité de paiement dans le cas de d'une traité avalisée ;
- Matérialise une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;

⁵⁴ J.NAJI, « commerce international » éd : renouveau Pédagogique INC, 2005, P360-361.

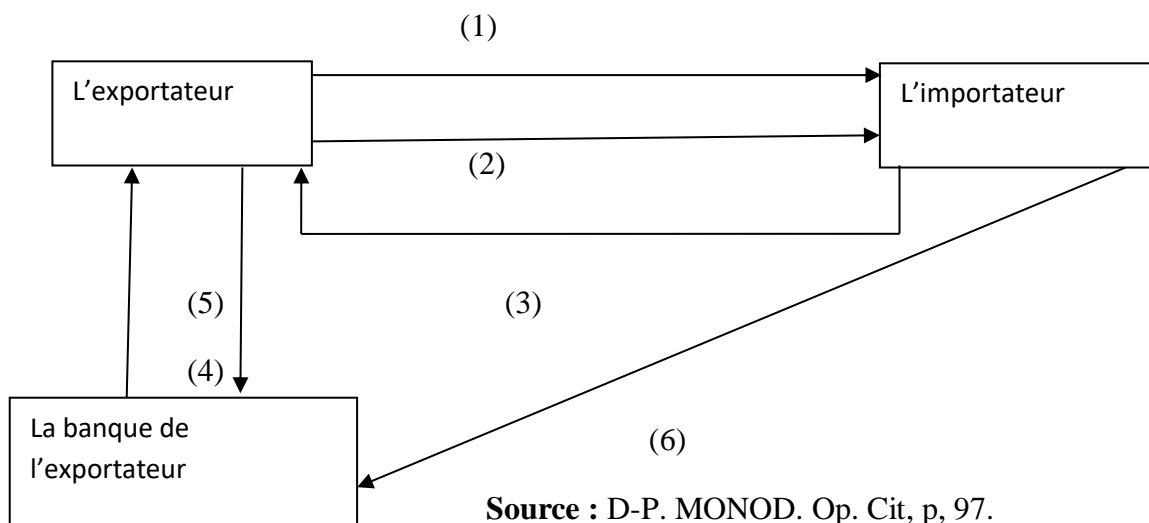
⁵⁵ BEGUIN Jean-Marc, BERNARD. A, « l'essentiel de technique bancaire » éd. Ayrolle, Paris, p56.

- Déterminer la date de paiement ;
- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.

On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci :

- Soumise à l'initiative de l'acheteur ;
- Les risques d'impayés, de perte et vol ;
- Ce mode de paiement pas très répondu ;
- Possibilité d'un long délai de recouvrement.

Schéma N°1 :L'utilisation de la lettre de change



Source : D-P. MONOD. Op. Cit, p, 97.

- 1-Livraison des marchandises ;
- 2-Création et envoi de la lettre de change ;
- 3-Retour de la lettre de change acceptée ;
- 4-La remise de la lettre de change à la banque ;
- 5-Le compte de l'exportateur est à crédité ;
- 6-L'importateur paie à due échéance.

2.1.4 Le billet à ordre

Le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur(le souscripteur),par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier, c'est -à-dire le vendeur (le bénéficiaire) .Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.

2.1.4.1 Les intervenants de billet à ordre : sont les suivants ;

- ✓ **Le souscripteur** : l'acheteur ;
- ✓ **Le bénéficiaire** : le vendeur ;
- ✓ **Titre** : la banque ;

2.1.4.2 Les mentions obligatoires du billet à ordre

- ❖ Pour être valable le billet à ordre doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indication :
- ❖ L'ordre de payer une certaine somme en chiffre et en lettre ;
- ❖ La date et lieu de création du billet à ordre ;
- ❖ La date et lieu de paiement ;
- ❖ La signature du souscripteur ;

2.1.4.3 Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Parmi les avantages du billet à ordre, on peut citer :

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

On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci :

- Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés ;
- Risque de perte ou vol ;
- Emis à l'initiative de l'acheteur.⁵⁶

2.1.5 Les cartes de paiements

Une carte de paiement est une carte magnétique qui permet à son porteur d'acheter des biens et des services auprès des commerçants affiliés au réseau. Le paiement par chèque présentant un certain nombre d'inconvénients le recours aux cartes de paiements est de plus en plus développé.⁵⁷

2.1.5.1 Les intervenants dans la carte de paiement

La carte de paiement fait intervenir quatre opérateurs :

- ✓ **Le porteur** : c'est le titulaire de la carte ;
- ✓ **L'affilié** : c'est le commerçant qui accepte cette dernière comme moyen de paiement ;

⁵⁶ LEGRAND .G et MARTINI.H, « mangement des opérations du commerce international » éd DUNOD, Paris, 2005 p97.

⁵⁷ ROLLANDE L-B, « principe de technique bancaire » éd DUNOD, Paris, 2008, p77.

- ✓ **La banque du porteur** : c'est la banque qui émet la carte et qui gère le compte du porteur ;
- ✓ **La banque de l'affilié** : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié.

2.1.5.2 Les avantages et inconvénients

La carte de paiement présente quelques avantages tels que :

- La possibilité d'utiliser cette carte pour des achats à l'étranger si cette carte est internationale ;
- Règlement dès ses achats sans manipulation d'espèce ou établissement de chèque ;
- Plus de manipulation d'espèce ni de risque de chèque sans provision ;

On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci :

- Risque de vol ;
- Dans certains pays, elles sont assujetties à un contrôle des changes ;
- Le montant de transaction est limité suivant la législation locale du pays du titulaire.

2.2 Les techniques de paiement

La technique de paiement désigne la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé. Il s'agit donc des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

On distingue deux catégories de technique de paiement à l'international

2.2.1 Les techniques non documentaires

Les techniques de paiement non documentaires, n'obligent pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé. On distingue trois techniques.

2.2.1.1 l'encaissement simple :

« Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie et facture la marchandise à l'acheteur qui doit payer dans délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison) ». ⁵⁸

⁵⁸ J .Naji « commerce international » éd ERPI, Québec, 2005, p364.

2.2.1.2 Les intervenants de l'encaissement simple

A-L'exportateur

- Il expédie la marchandise comme convenu ;
- Il envoie la facture commerciale du montant convenu.

B-L'importateur

- Il reçoit la marchandise ;
- Il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixée

2.2.1.3 Les avantages et les inconvénients

A- Les avantages

- Rapide et souple sur le plan administratif ;
- Modération des coûts ;
- Simplicité de la procédure.

B- Les inconvénients

- L'exportateur subit le risque de non paiement, car le règlement est l'initiative de l'acheteur ;
- L'acheteur peut modifier unilatéralement les conditions de paiement ;
- En n'étant pas basée sur des documents, cette technique ne prévoit aucune garantie pour couvrir le vendeur.

2.2.1.2 Le contre remboursement

Le contre remboursement consiste à ne livrer la marchandise à l'importateur que contre le paiement, l'encaissement étant aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant ; le règlement peut s'effectuer soit en espèce, soit par chèque ou par acceptation de traite.⁵⁹

2.2.1.2.1 Les intervenants dans le contre remboursement

Le contre remboursement fait intervenir trois opérateurs qui sont :

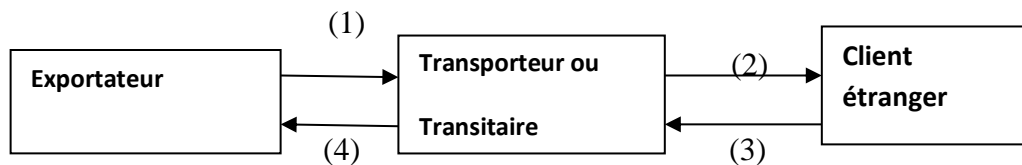
- **L'exportateur** : c'est celui qui remet la marchandise au transporteur suivie d'une lettre d'instruction qui lui précise la somme à encaisser ;
- **Le transporteur** : c'est celui qui transporte la marchandise ;
- **L'importateur** : c'est celui qui paie le montant de cette marchandise au transporteur.

⁵⁹ LEGRAND .G et MARTINI.H.Op,Cit ,p136.

2.2.1.2.2. Le déroulement du contre remboursement

L'opérations s'effectue en quatre étapes, et peut être schématisé comme suit :

Schéma N°02 : Déroulement du contre remboursement



Source : B, GUENDOUI. « Relations économiques internationales » éd EL Maarifa, 2000, p15.

Etape (1) : Le vendeur (exportateur) expédie la marchandise par l'intermédiaire, jusqu'à l'acheteur (importateur) avec l'instruction irrévocable à ce transitaire de ne livrer la marchandise que contre remboursement ;

Etape (2) : le transitaire, au moment où il présente la marchandise au destinataire (l'acheteur), il demande le paiement de celle-ci ;

Etape (3) : dès que le paiement est effectué, le transitaire remet la marchandise à l'acheteur (l'importateur) : c'est la livraison ;

Etape (4) : Le transitaire transmet le paiement à son donneur d'ordre qu'est le vendeur (l'exportateur).

2.2.1.2.3. Les avantages et inconvénients du contre remboursement

A- Les avantages

- Le contre remboursement est technique facile à utiliser, très simple et très rapide ;
- Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation d'une lettre de change ;
- Le contre de remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance.

B- Les inconvénients

Le paiement contre remboursement ne garantit pas :

- Le refus des marchandises, car elles peuvent être endommagées et/ou non-conformes à celles commandées ;
- Le risque commercial du chèque sans provision ;
- Le risque politique de non-transfert des fonds encaissés.

2.2.1.3 Le compte à l'étranger

Lorsqu'une banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il y a la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes prévenants de ce pays sur un compte local permet ;

- De réduire le montant des commissions liées aux rapatriements ;
- A l'importateur de payer sur un compte de son pays ;
- Eventuellement le paiement des fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte à l'étranger coutent généralement moins chère que les paiements internationaux.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change aux guichets de cette filiale ou de cette banque étrangère, le rapatriement des sommes payées ce fait dans les délais convenus avec l'exportateur.

2.2.2 Les techniques documentaires

Pour assurer à l'acheteur comme au vendeur que son partenaire remplit ses obligations, des techniques de paiement international ont été mises en place.

Elles utilisent les banques comme intermédiaires et consistent à ne remettre les marchandises à l'acheteur que contre paiement. Les deux systèmes les plus réponsus sont « la remise documentaire », dans laquelle la banque ne sert que de « boîte à lettre » et« le crédit documentaire », qui comporter l'engagement irrévocable de payer la banque de l'acheteur, éventuellement celui de la banque du vendeur.

Afin d'uniformiser les pratiques du paiement, la chambre du commerce international a adopté les Régler et Usances Uniformes (R.U.U) en matière de remise documentaire et de crédit documentaire.

2.2..2.1La remise documentaire : REMDOC

A-Définition de la REMDOC :

Il s'agit d'un mécanisme initié par l'exportateur ayants recours aux services d'une banque afin de faire recouvrer le paiement auprès de l'importateur .Ce recouvrement s'opère par la transmission de documents financiers, comme la lettre de change, le billet à ordre, le chèque ou tout autre document similaire de nature à obtenir le paiement, et de documents commerciaux.⁶⁰

B- Les acteurs de la remise documentaire :

Ils sont en nombre de quatre :

- ✓ **Le donneur d'ordre :** qui est l'exportateur il vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat ;
- ✓ **La banque remettante :** qui est la banque de l'exportateur elle reçoit le mondat de transmettre les documents à la banque de l'importateur contre présentation des documents soit (D /P) soit (D /A) ;

⁶⁰ David LEBOTEUX, « Tarde finance, principes et fondamentaux » 2^{ème} édition RB, Paris, 2007, p45.

- ✓ **La banque présentatrice** : qui est la banque de l'importateur elle reçoit un mandat de la banque remettante pour ne livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement ;
- ✓ **Le tiré** : c'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.⁶¹

C- Les formes de réalisation de la remise documentaire

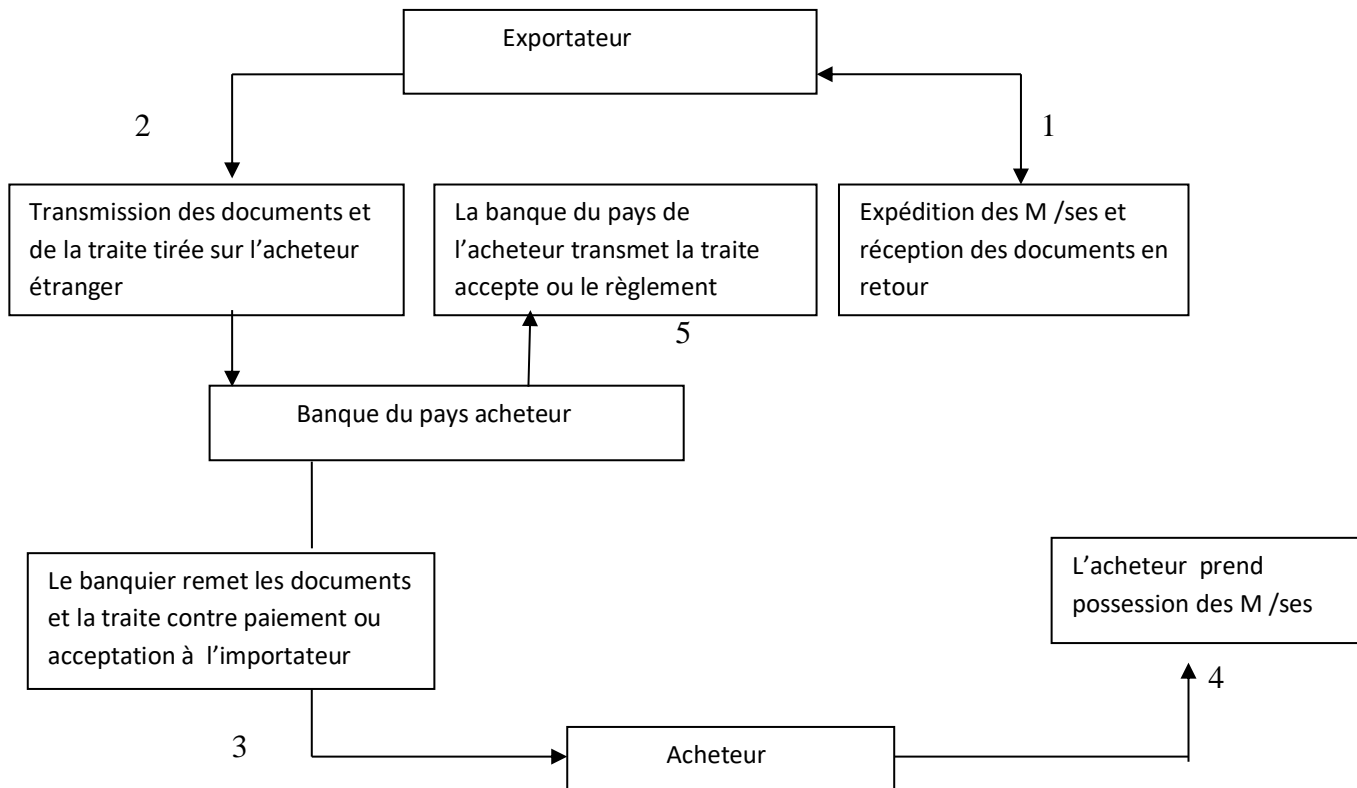
La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- **Documents contre paiement (D/P)** : La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur.
- **Documents contre acceptation (D/A)** : La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure, cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur (puisque le règlement à l'échéance).

D- Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

Une opération d'une remise documentaire se déroule comme suit :

Schéma N°03 : Déroulement d'une remise documentaire



Source : Yettou S-G ; commerce international « guide pratique », édition Litec, Paris, 2005, P159.

⁶¹ DOLORES –A et AMANDINE-B, CAROLE-G, CLAIRE-Q, « Fiche technique : remise documentaire », éd GREX Europe, 2016, p18.

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

Etape 1 : Expédition des M/ses et réception des documents en retour ;

Etape 2 : Expédition des documents et de la traite tirée sur l'acheteur étranger ;

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

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

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

E- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

La remise documentaire présente quelques avantages et inconvénients tels que

A- Les avantages de la remise documentaire

a-Pour l'importateur

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

b –Pour l'exportateur

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

B- Les inconvénients de la remise documentaire

a- Pour l'importateur

- Prélèvement d'échantillons et examen de la marchandise est impossible ;
- En cas d'impayé pour une remise documentaire par acceptation l'établissement d'un protêt peut endommager sa réputation.

b- Pour l'exportateur

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

2.2.2.2 Le crédit documentaire

A- Définition du crédit documentaire :

« Le crédit documentaire est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon la quelle le montant de sa créance lui sera réglé, pour qu'il apporte à l'aide des documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis. »⁶²

Le crédit documentaire est donc une technique mondialement utilisée pour sécuriser les transactions de commerce international.

B- Les intervenants du crédit documentaire

- **Le donneur d'ordre :** c'est l'acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire ;
- **La banque émettrice :** C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire ;
- **La banque notificatrice :** C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci ;
- **Le bénéficiaire :** C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.⁶³

C- Les types du crédit documentaire :

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

a- Le crédit documentaire révocable :

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés (le banquier peut revenir sur son engagement avant expédition des marchandises). Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.

b- Le crédit documentaire irrévocable :

Le crédit documentaire irrévocable ne peut être annulé qu'avec l'accord de toutes les parties. Cette catégorie de crédit dit documentaire est donc sûre, puisqu'elle correspond à un engagement ferme de la banque émettrice⁶⁴. Ce type de Credoc est protégé.

⁶² LEGRAND .G et MARTINI.H, « commerce international » éd DUNOD, Paris, 2010, p147.

⁶³ Kamel GHEHRIT «les crédits documentaire », Grand Alger livres, éd Alger 2007, p30.

⁶⁴J. Naji. Op. Cit, P370.

c- Le crédit documentaire irrévocable est confirmé :

Le crédit documentaire irrévocable est confirmé implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, l'exportateur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est le crédit documentaire qui offre la meilleure protection à l'exportateur.⁶⁵

D- Les différents modes de réalisation du crédit documentaire

On distingue quatre(04) modes de réalisation du Credoc :

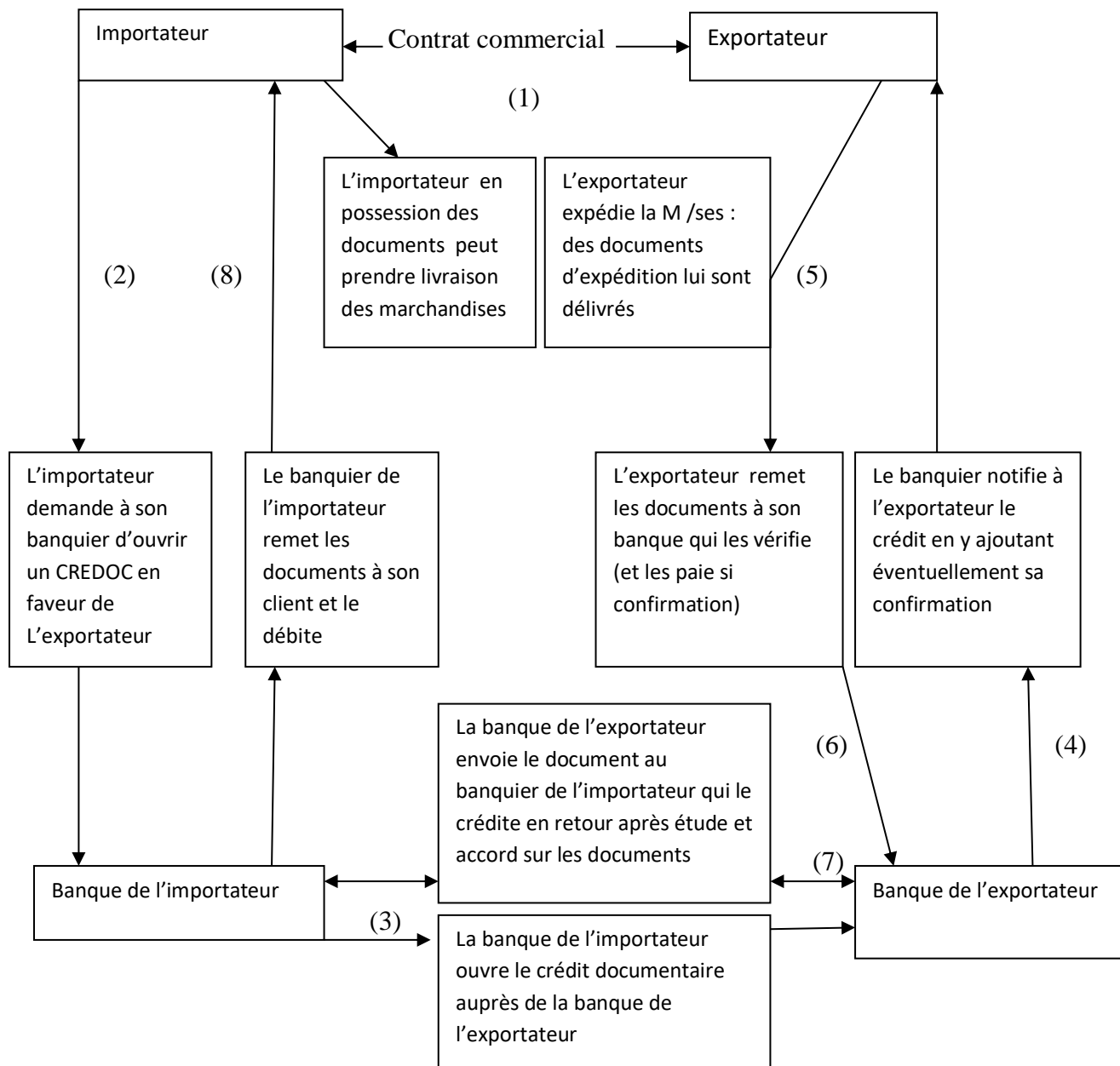
- **Par paiement à vue :** C'est le paiement comptant à présentation des documents conformes à la banque ;
- **Par paiement différé :** Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite).Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé ;
- **Paiement par négociation :**Le Credoc est négociable soit à vue, soit terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte),soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte).La banque négociatrice peut escompter les documents et /ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios .Dans le cas de crédit notifié , cette avance est effectuée sauf bonne fin ;dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.
- **Par acceptation :** La banque émettrice reçoit les documents, elle les contrôle s'ils sont conformes elle émet une traite tirée sur elle-même payable à une certaine échéance.

⁶⁵Ibid. p370.

E-Mécanisme de déroulement du Credoc

Une opération du crédit documentaire de déroule comme suit :

Schéma N°04 : Déroulement du Credoc



Source : PHILIPPE(G) et PRIAMI(S) « les opérations bancaire à l'international » éd RB, Paris, 2015, p120.

A travers ceschéma nous constatons que le crédit documentaire se fait en plusieurs étapes :

Etape(1) : Etablissement d'un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;

Etape(2) : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire par l'acheteur (donneur d'ordre) à sa banque (banque émettrice) ;

Etape(3) : Emission du crédit documentaire à la banque du vendeur (la banque notificatrice) ;

Etape(4) : Notification de l'ouverture d'un crédit documentaire au vendeur .Confirmation éventuelle du crédit par le banquier du vendeur ;

Etape(5) : Livraison des biens ou des services par le vendeur ;

Etape(6) : Transmission des documents par le vendeur à sa banque celle-ci contrôle la conformité de ces documents aux spécifications du Credoc ;

Etape(7) : Transmission des documents à la banque de l'acheteur, qui paiera la banque du vendeur sur la base de ces documents ;

Etape(8) : Transmission des documents du vendeur pour que l'acheteur puisse disposer des biens.

F- Les avantages et inconvénients des crédits documentaires

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

A- Les avantages

Les avantages du Credoc sont comme suit

A-1.Pour l'importateur

- Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il procure les documents expliquant qu'il a effectivement envoyé une marchandise adéquate ;
- L'importateur profite d'une assurance documentaire ;
- Le fournisseur étranger pourra octroyer un délai de paiement plus ou moins long avec plus d'accessibilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est garanti par une banque dans son pays ;

A- 2. Pour l'exportateur

- Une accessibilité de recouvrement des créances sur l'étranger ;
- Une sécurité approuvable en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé ;
- Rapidité de paiement : éventualité d'être payé dès l'expédition des marchandises.

B- Les inconvénients

Les inconvénients de Credoc sont comme suit :

B-1. Pour l'importateur

- Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant fatal ;
- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;

B-2. Pour l'exportateur

- Formalisme sévère : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en causes l'engagement bancaire ;
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à la faillite de la banque émettrice au autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

Section 3 : Les risques et garanties bancaires

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

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

3.1. Les risques bancaires

Toute activité commerciale qui s'exerce sur le marché international implique une prise de risque qui empêche la capacité des opérateurs à atteindre leurs objectifs. En détaillant par suite les différents risques liés aux opérations d'import-export.

3.1.1 Définition du risque

« Un risque est définie comme un événement incertain constituant un menace dont la survenu peut affecte la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. Le risque se caractérise donc par l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque. »⁶⁶

3.1.2 Classification des risques :

Le financement des opérations de commerce international peut engendrer des différents risques qui peuvent être un élément défavorable pour leur développement, dans ce qui suit, on va citer quelques risques liés au commerce extérieur

3.1.2.1 Les risques liés au financement des importations :

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

3.1.2.1.1 Les risques associés à la remise documentaire

⁶⁶G. Legrand, H. Martini .Op. Cit. P154.

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

A. Le risque pour l'importateur :

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

B. Le risque pour l'exportateur :

Le risque pour l'exportateur apparaît si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moins prix (prix commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

C. Risque pour la banque de vendeur :

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque présentatrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.⁶⁷

3.1.2.1.2 Les risques associés au crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

⁶⁷GASUAN.P et PRIAMI.S « Les opérations bancaires à l'international », édition CFPB, 2001, P 125.

A. Les risques pris par la banque émettrice

La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.⁶⁸

B. Les risques pris par la banque du vendeur (notificatrice)

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque fiscal. En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.⁶⁹

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

C- Les risques pris par le vendeur

L'exportateur support le risque de non-paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement.⁷⁰

D-Risque pris par l'acheteur

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

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

⁶⁸Ibid. P 123.

⁶⁹ GASUAN.P et PRIAMI.S.OP ,CIT. P 125.

⁷⁰ GARSYALT(P) et PRIAMI (S) : Les opérations bancaires à l'international, éd .Banque –Editeur, Paris, 1999, P123.

3.1.2.2 Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit un crédit fournisseur. Les risques sont donc plus au moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.⁷¹

3.1.2.2.1 Les risques associés au crédit acheteur

On peut distinguer deux types de risques associés au crédit acheteur à savoir : le risque de fabrication et risque de crédit.

A. Le risque de fabrication :

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

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.⁷²

B- Le risque de crédit :

Ce risque surviendra après la livraison. L'acheteur doit confirmer que le délai pour le prix du contrat a commencé, que l'acompte impayé constitue un risque de crédit et que l'exportateur a rempli les obligations stipulées dans le contrat.

3.1.2.2.2 Les risques associés au crédit fournisseur

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs à savoir : le risque de fabrication, le risque de crédit et le risque d'insolvabilité.

⁷¹LEGRANDE-G et MARTINI-H, « Gestion des opérations Import-export », Edition Dunod, Paris 2008, P222.

⁷²LEGRANDE-G et MARTINI-H. P 223.

A- Le risque de fabrication

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industrie qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation qui peut se trouver confronter durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- ✓ Un frais politique dans le pays de l'acheteur ;
- ✓ Un manque de moyens de transport à l'étranger ;
- ✓ Annulation ou modification de la commande, dans ce cas- là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur. ⁷³

B. Le risque de crédit

Ce risque surgit après l'expédition de la commande et que le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

C. Le risque d'insolvabilité

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur, c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'étranger des déposants. ⁷⁴

3.1.2.3 Les autres risques liés aux opérations du commerce extérieur

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec des partenaires étrangers sont confrontés à d'autres risques affectant leurs activités, ce qui se répercute sur le commerce international et son financement.

3.1.2.3.1 Le risque politique

Le risque politique fait référence à tous les événements locaux, qu'ils soient d'ordre social ou politique, qui peuvent perturber ou empêcher la bonne exécution des engagements des parties et des échanges internationaux. Ces événements peuvent être des guerres, des

⁷³LEGRANDE-G et MARTINI-H : Op. Cit., P222 P 223.

⁷⁴HELLAL-K et HANNACHI-M, « Le financement et le risque du commerce extérieur », Mémoire du master, Université de Bejaïa 2012-2013, P70.

révolutions, des grèves ou des décisions d'ordre politique ou administratif, national ou international.⁷⁵

3.1.2.3.2 Le risque catastrophique

Le risque catastrophique résulte d'un phénomène naturel qui empêche le bon fonctionnement des activités d'une entreprise et les engagements pris avec ses partenaires. Les cyclones, les tremblements de terre ; les éruptions volcaniques ; les raz de marée ou les inondations.⁷⁶

3.1.2.3.3 Le risque commercial

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence.

L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles.⁷⁷ On distingue dans le risque commercial l'insolvabilité de débiteur (acheteur) et la carence pure et simple de celui-ci.

L'insolvabilité de débiteur résulte :

- ✓ Soit de l'insolvabilité du débiteur établie par une procédure judiciaire (mise en faillite) ;
- ✓ Soit d'un arrangement amiable conclu avec tous les créanciers, et qui se fait sans l'intervention de la justice.

3.1.2.3.4 Le risque économique

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

⁷⁵VIERNIMEN-P, « Finance d'entreprise, analyse et gestion », Édition Dollouz, France 1974, P388.

⁷⁶LEGRAND.G. MARTIN.H.opcit ,2008 P27.

⁷⁷PASCO (Corinne) : commerce international, 6^{ème} édition DUNOD, paris, 2006, P.123.

3.1.2.3.5 Le risque de non-transfert

Ce risque est lié aux événements politiques, aux difficultés économiques ou aux révisions de la législation du pays de résidences de l'acheteur dont il peut résulter ou l'impossibilité de transfert de fonds versés par ce dernier.

3.1.2.3.6 Risque de change

Il se définit⁷⁸ comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements).

3.1.2.3.7 Le risque lié au transport de la marchandise

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risques (pertes, vols, accidents, dépréciation, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

3.2 Les garanties bancaires

Les opérations de commerce extérieur se font dans des conditions très complexes et portent sur des sommes relativement importantes. Ainsi que la difficulté d'apprécier la capacité financière et professionnelle des intervenants, les banques comme tout intervenant dans le commerce international, exige des garanties de la part des deux contractants. Celles-ci sont constituées essentiellement des documents avec lesquels elles pourront prévaloir, et par conséquent, se prémunir contre tout risque qui pourra porter atteinte ou mettre en péril leur patrimoine.

3.2.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie bancaire

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

⁷⁸G.LEGRAND et H MARTINI, « management des opérations de commerce international », 7^{ème} Édition, année 2005, P 130.

3.2.1.1 Le cautionnement

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis on place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds qu'exigeraient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers ; « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait par lui-même ». Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance de donneur d'ordre.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- ✓ Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- ✓ Il permet à la caution (la banque) d'appliquer aux créanciers les exceptions tirées du contrat.⁷⁹

3.2.1.2 La garantie

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine sommes à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. »⁸⁰

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel. L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige a payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur.⁸¹

Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

⁷⁹DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005, P61.

⁸⁰LEGRAND.G. MARTIN.H.opcit ,2008 P232.

⁸¹Ibid. P233.

Par contre, la garantie est un engagement principal et non accessoire. Pour un bon déroulement d'une opération d'importation ou d'exportation, les banques proposent les garanties classées dans l'annexe.

3.2.2 Les formes de garanties bancaires

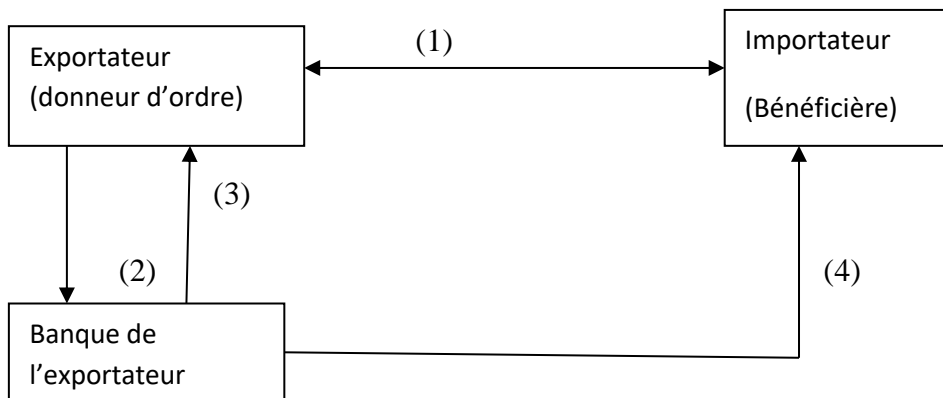
Les différentes formes de garanties bancaires que l'on rencontre dans le commerce international peuvent être identifiées par deux formes.

A. La garantie directe

Ce type de garantie est établi par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger.

Le schéma de mise en place d'une garantie directe est dressé ci –dessous :

Schéma N°5 : La mise en place d'une garantie directe



Source :G.LEGRAND et H .MARTINI.OP, Cit, p181.

Le mécanisme de la réalisation de la mise en place d'une garantie directe se fait selon ceci :

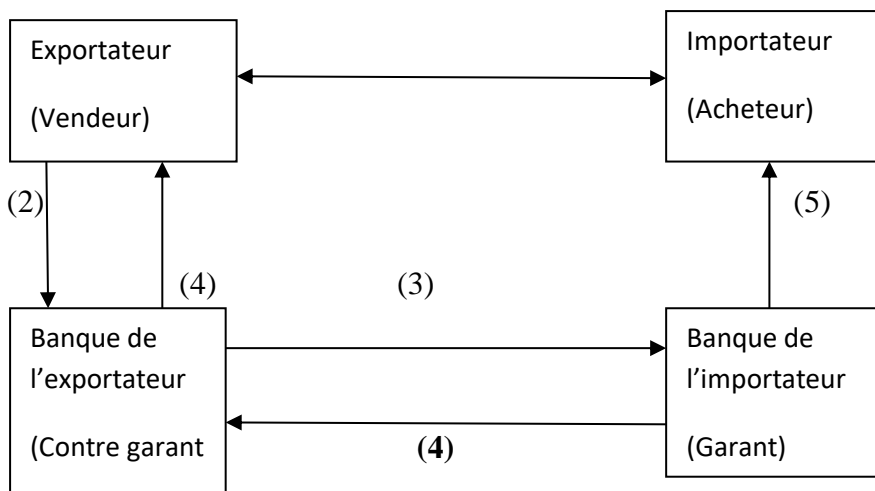
- 1-Contrat commerciale ;
- 2-Demande d'émission de garantie ;
- 3- accord de garantie ;
- 4- envoi de la lettre de garantie (engagement de la banque).

B- Les garanties indirectes

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à une autre banque, celle de l'importateur, d'émettre la garantie en faveur de ce dernier ; dans la garantie indirecte, il y intervient au moins deux banques, la banque de l'importateur qui sera appelé « banque de premier rang » qui peut jouer différent rôle : elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur / bénéficiaire (banque notificatrice) ou elle peut également chargée d'être la garantie (banque émettrice) ; et la banque de l'exportateur « banque de second rang » ou banque contre garante.

Schéma N°6 : la mise en place d'une garantie indirecte

Par contre si la garantie indirecte est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur.



Source :G.LEGRAND et H .MARTINI.OP, Cit, p181.

Le mécanisme de la réalisation de la mise en place d'une garantie indirecte :

- 1- contrat commerciale ;
- 2 et 3 – demande d'émission de garantie ;
- 4- accord de garantie ;

5- envoi de la lettre de garantie (engagement de la banque).

3.2.3 Les principales sortes de garanties bancaires

La pratique de commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer ; correspondant chacune d'entre elles à une phase de déroulement d'une opération commerciale.

3.2.3.1 Les garanties en faveurs de l'importateur

Ses garanties permettent aux importateurs de s'assurer de bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue quatre types :

3.2.3.1.1 La garantie de soumission (bid bond)

La garantie de soumission est « l'engagement pris par une banque à la demande d'un soumissionnaire (donneur d'ordre) vis-à-vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de la soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indiqué ».

Elle a pour objet de s'assurer du sérieux de la soumission du donneur d'ordre. Le garant s'engage à verser une somme déterminée au bénéficiaire dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagements.

Le bénéficiaire obtiendra une indemnisation financière (de l'ordre de 1 à 5 % du montant de l'offre commerciale) si le désistement intervient durant la période d'examen des candidatures.

3.2.3.1.2 La garantie de restitution d'avance

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés. Le montant de ces acomptes varie entre 5% et 50% du montant du contrat. La garantie prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur jusqu'à la livraison du matériel, parfois jusqu'à la réception provisoire⁸².

⁸²LEGRAND.G et MARTIN.H, op-cite, 2008, p232.

3.2.3.1.3 La garantie de bonne exécution

Appelée aussi garantie de bonne fin ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantie à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive)⁸³.

3.2.3.1.4 La garantie de retenu de garantie

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles ⁸⁴».

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

3.2.3.2 Les garanties en faveur de l'exportateur

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il peut à son tour exiger de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

3.2.3.2.1 Lettre de crédit STAND-BAY

La lettre de crédit (STAND BY OF CREDIT) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est

⁸³ DUPHIL (F) et PAVEAU (J) : Pratique du commerce international », 21^{ème} édition, FOUCHER, Vanves, 1998. p.476.

⁸⁴Bestandji .H ; les garanties bancaires dans le commerce international, édition ODP, Alger, 1994, p.86

défaillant .la lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet⁸⁵.

3.2.3.2.2 -Le crédit documentaire

Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

⁸⁵ SIMON (Y) et LAUTIER (D) : finance internationale, 9^{ème} édition, ECONOMICA, paris, 2005, P719.

Conclusion :

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

Aussi, on put constater qu'il existe plusieurs instruments de paiement et différents techniques de financement dans le commerce international. Chacune des techniques à ses avantages et ses inconvénients néanmoins les opérateurs économiques cherchent la technique qui leur offre la sécurité maximale et la rapidité d'exécution des opérations import-export.

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

Chapitre 03 :

**Le financement d'une opération
d'importation par un crédit
documentaire au sein de la
BADR « 580 »**

Introduction

Dans le cadre de notre travail, pour mieux saisir ce qui à été développé précédemment dans la partie théorique, nous consacrons ce chapitre sur l'aspect technique en étudiant une opération de commerce extérieur au niveau de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

Durant notre stage d'une durée d'un mois, nous avons procédé à une sélection d'un dossier de crédit documentaire initié par la SARL « X » et traité au niveau du service commerce extérieur de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou. Dans ce chapitre, nous allons présenter la BADR et agence de Tizi-Ouzou, et le rôle ainsi l'organisation du service étranger de la BADR tout en essayant de nous intéresser au déroulement d'un cas de financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire.

**Section 1 : Présentation générale de la Banque d'Agriculture et de Développement Rural
« BADR »**

Dans cette première section nous allons présenter la banque BADR, son évolution, ces missions et ainsi que les différents objectifs, puis on présente l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou.

1.1. Histoire et évolution de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret N °82-106 le 13 mars 1982.

La BADR est une société par action au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de

33 .000.000.000 DA. ⁸⁶

Le capital social de la BADR est détenu exclusivement par l'état qui reste le seul actionnaire par l'intermédiaire des fonds de participation suivants :

- Fonds de participation des industries agroalimentaires 35% ;
- Fonds de participation des biens d'équipement 35% ;
- Fonds de participation de l'industrie divers 20% ;
- Fonds de participation des biens et services 10%.

1.1.1. Etapes d'évolution de la BADR

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural. Constituée initialement de 14 agences cédées par la BNA son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7.000 cadres et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales.

Etablissement à vocation agricole à sa création, la BADR est devenue, au fil du temps, et notamment depuis la promulgation de la loi 90/10, une banque universelle qui intervient dans le financement de tous les secteurs d'activités.

Ainsi donc, les trois grandes étapes qui caractérisent l'évolution de la BADR sont :

1.1.1.1. DE 1982 Jusqu'à 1990

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifiée ou chaque banque publique avait son champ d'intervention.

1.1.1.2. De 1991 jusqu'à 1999

La loi 90/10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

⁸⁶ -documentation interne de la BADR

1991 : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce international ;

1992 : Mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle) ;

1992 : L'information de l'ensemble des opérations de commerce extérieur, les ouvertures de crédits documentaires sont aujourd'hui traitées en 24heures maximum.

1992 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences ;

1993 : Achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;

1994 : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR ;

1996 : Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;

1998 : Mise en service de la carte de retrait interbancaire.

1.1.1.3. A partir de 2000 jusqu'à 2017

L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leur adéquation, de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME/PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para-agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économique et sociale et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'actions quinquennal axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier ce programme a conduit à ce jour à la réalisation suivante :

2000 : établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesse de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;

2000 : généralisation du système réseau avec réorganisation du progiciel SYBU en client serveur ;

2001 : assainissement comptable et financier ;

2001 : refonte et raccourcissement des procédures de traitement d'acheminement et de section des dossiers de crédit, les délais varient, aujourd'hui, entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement ou encore de son niveau de sanction (agence, succursale, direction générale) ;

2001 : concrétisation du concept de « banque assise » avec « servisse personnalisable » (Agence Amirouche, cheraga...) ;

2001 : introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale ;

2001 : généralisation de réseau MEGA PAC à travers agences et structures centrales ;

2001 : mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'image d'appoints ;

2002 : généralisation de la norme « banque assise » avec « services personnalisables » aux agences principales du territoire national. ⁸⁷

1.1.2. Le secteur stratégique de la BADR

La banque doit prendre toutes les mesures nécessaires pour concentrer les activités de crédit sur le développement des secteurs stratégiques, le repositionnement stratégique de la banque porte sur le financement adéquat, sur les secteurs d'activités suivantes :

- ✓ Le secteur de l'agriculture en amont et en aval ;
- ✓ Le secteur de la pêche et des ressources halieutiques ;
- ✓ Le financement des programmes de développement rural.

⁸⁷Documentation interne de la BADR

L'action de la BADR dans le financement du développement sera orientée également, vers la concrétisation des programmes soutenus par les pouvoirs publics notamment :

Les crédits à l'emploi de jeunes entrant dans les secteurs stratégique de la banque.

Les crédits à la construction de logement ruraux, dans le cadre d'une demande solvable et soutenue professions libérales (jeunes diplômés en médecine, et autres ...) en zone rurales la banque a l'avenir concentrera ses financement à :

- ✓ L'agriculteur de base de toutes les activités connexes.
- ✓ Industrie machinisme agricole.
- ✓ Industrie agroalimentaire
- ✓ Commerce et distribution des produits liés aux activités stratégiques et au
- ✓ Développement di monde rural.
- ✓ Les petits métiers de l'artisanat.
- ✓ L'habitat rural.
- ✓ Les projets économiques de proximité.
- ✓ La petite hydraulique.
- ✓ La fabrication de marquairerie et de sellerie.
- ✓ Le travail de bois et fabrication d'articles en bois, lièges, vannerie et sparterie.

1.1.3. Les opérations courantes de la BADR

Tout type de clientèle qui ne rentre pas dans le champ du repositionnement et qui voudrait maintenir sa domiciliation auprès des guichets de la BADR sans possibilité de bénéficier de crédit est accepté.

Les structures opérationnelles de la banque (directeurs centrales, groupe régional d'exploitation et agence locale d'exploitation), doivent assurer le maintien et continuité, pour toute clientèle de toutes les opérations de la banque (dépôts, retrait, virement, placement, etc.) lorsque celle-ci n'implique pas d'octroi de crédit sous quelque forme que ce soit , domestique ou avec l'étranger, tous les clients dont l'activité ne figure pas dans les secteurs stratégiques désireux de réaliser des opérations de commerce extérieur avec la banque , doivent au préalable constituer 110% de provision en couverture intégrale de l'opération et verser à l'avance la rémunération de la banque (frais et commission de domiciliation, d'ouverture et de confirmation de lettres de crédits).

Ce niveau de pouvoir est valable pour les opérations de commerce extérieur à vue, il est modulé comme suit pour les opérations à terme :

120% à trois mois.

130% à six mois.

150% à 12 mois.

1.2. Objectifs et missions de la BADR

1.2.1. Missions de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever les niveaux de vie des populations rurales.

Ses principales missions sont :

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- L'ouverture de compte à toute personne faisant la demande.
- La réception des dépôts à vue à terme.
- La participation à la collection de l'épargne.
- La contribution au développement du secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agroalimentaires, Agroindustriels et artisanales.
- Les contrôles avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements
- Financiers des entreprises domiciliées.

1.2.2. Les objectifs de la BADR

La banque de l'agriculture et de développement rural a pour objectifs initiaux de :

- Mettre en œuvre des propres moyens financiers et ceux fournis par l'Etat, en vue d'assurer le financement du secteur agricole, agroalimentaire, l'hydraulique, la pêche, ainsi que les activités artisanales et commerciales ;
- Apporter l'aide financière nécessaire aux activités des entreprises privées participants au développement du monde rural ;

- Couvrir entant que instrument de planification financière l'exécution des projets agricoles tracés dans divers plans de développement ;
- Distribution de crédit ;
- Participe à la promotion des exportations des opérations économiques Algérienne ;
- Exécuté les paiements et assure les transferts et les rapatriements en relation avec les correspondants étrangers ;
- Intervient sur le marché financier sur la base des besoins planifiés ;
- Négociés et gère les garanties bancaires internationales ;

1.3 Présentation de l'agence 580 de Tizi-Ouzou

L'agence BADR de Tizi-Ouzou a été créée en 1982 après restructuration de la BNA, elle se situe au centre ville de Tizi-Ouzou. La plupart des entreprises et des agriculteurs de la daïra sont domiciliés au niveau de cette banque(agence).

1.3.1 Missions de l'agence 580

Les principales missions autour des quels s'articulent les activités de l'agence sont énumérés comme suite :

- Concrétiser au niveau local, la politique définie par la générale, notamment en matière de bancarisation et de crédit ;
- Traiter toute les opérations classiques de banque (caisse, portefeuille).
- Octroyer dans la limite de ses attributions des crédits d'exploitation et d'équipement ;
- Dresser manuellement et annuellement un rapport d'activité de toutes ses activités qu'elle transmet à l'autorité hiérarchique, ainsi que toute autre information demandée ;
- Veiller à la formation et la gestion rationnelle du personnel, notamment en assurant la polyvalence de celle-ci ;
- Veiller à une rentabilité optimale de la trésorerie.

1.3.2 Organisation de l'agence

L'organisation de l'agence repose sur deux points

A. Les charges des tâches spécifiques (Back-Office)

Le Back-Office est un compartiment qui regroupe les potentialités techniques et humaines (comptable et analystes financières) pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçus du front office, des réseaux et de la compensation. Il est composé de plusieurs services : service de crédit, service de portefeuille, service des opérations du commerce extérieur, service comptabilité et du contrôle et service virement).

• Le service de crédit :

Le chargé de crédit à la tâche d'étudier les dossiers de crédit présentés par les clients, à la lumière des critères économiques, financiers autres définis par la banque et émet un avis motivé sur le niveau possible de financement.

Dans ce cadre, l'agent chargé du crédit :

- Contrôle les dossiers de crédits (pièces constitutives) ;
- Établit les demandes exceptionnelles d'informations complémentaires transmises au client sous le timbre du directeur de l'agence ;
- Procède à l'étude du dossier et propose à l'organe un niveau d'engagement en rapport avec les ratios d'encadrement du crédit établis par la banque et Son appréciation personnelle des risques ;
- Remet le dossier de crédit au superviseur pour présentation au comité du crédit ;
- Assiste au comité de crédit en qualité de rédaction du dossier de crédit ; cet effet tout le dossier crédit y compris le volet (garantie) ;
- Fournit à toutes les structures concernées les informations et statistiques.
-

• Le service de portefeuille :

Le chargé de portefeuille s'occupe du traitement des chèques et des effets de commerce depuis leurs remises jusqu'à leur encaissement.

- Assuré, dans le cadre du recouvrement interbancaire, la réception et le traitement des appoints par les confrères ;
- Gère et suit le compte couvreur et établit périodiquement les états de rapprochement ;

- Exploité et géré les impayés (CNEPP, ENPP, CIAR, EIAR...);
- Assuré le suivi des avis de sort et l'apurement de compte encaissement ;

Le chargé de la compensation a pour principale fonction d'assurer le traitement des opérations de compensation ou des échanges directs (compensation hors chambre) avec la banque de la même place.

- Établit les situations de compensation Banque d'Algérie ou les bordereaux d'échanges directs ;
- Effectue la compensation et comptabilise les valeurs reçues (pour le compte de l'agence et du réseau).

- **Le service du juridique et du contentieux :**

Le chargé du juridique et de contentieux a pour mission de valider les documents d'ouverture de comptes, de défendre les intérêts de l'institution auprès des tiers et des juridictions compétentes par le traitement efficace et le suivi des litiges de toutes natures.

- S'assure, en ce qui concerne les crédits, de l'existence des garanties et de l'application des conditions prévues à ce titre, avant leur transmission à la hiérarchie compétente pour validation ;
- Contrôle les documents constitutifs des dossiers (succession), remis par les héritiers aux chargés de clientèle et procède à leur envoi au juridique du Groupe Régional d'Exploitation (G.R.E) pour liquidation.

- **Le service des opérations de commerces extérieur**

Le chargé des opérations de commerce extérieur a pour but de traiter toutes les opérations reçues par les chargés de clientèle conformément aux techniques de la profession et à la réglementation de la banque d'Algérie.

Les différentes fonctions de service commerce extérieur :

- Domiciliation, transfert et rapatriement libre et directe ;
- Crédit documentaire/ remise documentaire ;
- Gestion des contrats internationaux

- **Le service de la comptabilité et du contrôle :**

Il est placé directement sous l'autorité du directeur de l'agence. Son but est de réhabiliter l'autocontrôle en agence. Il a pour tâche principal :

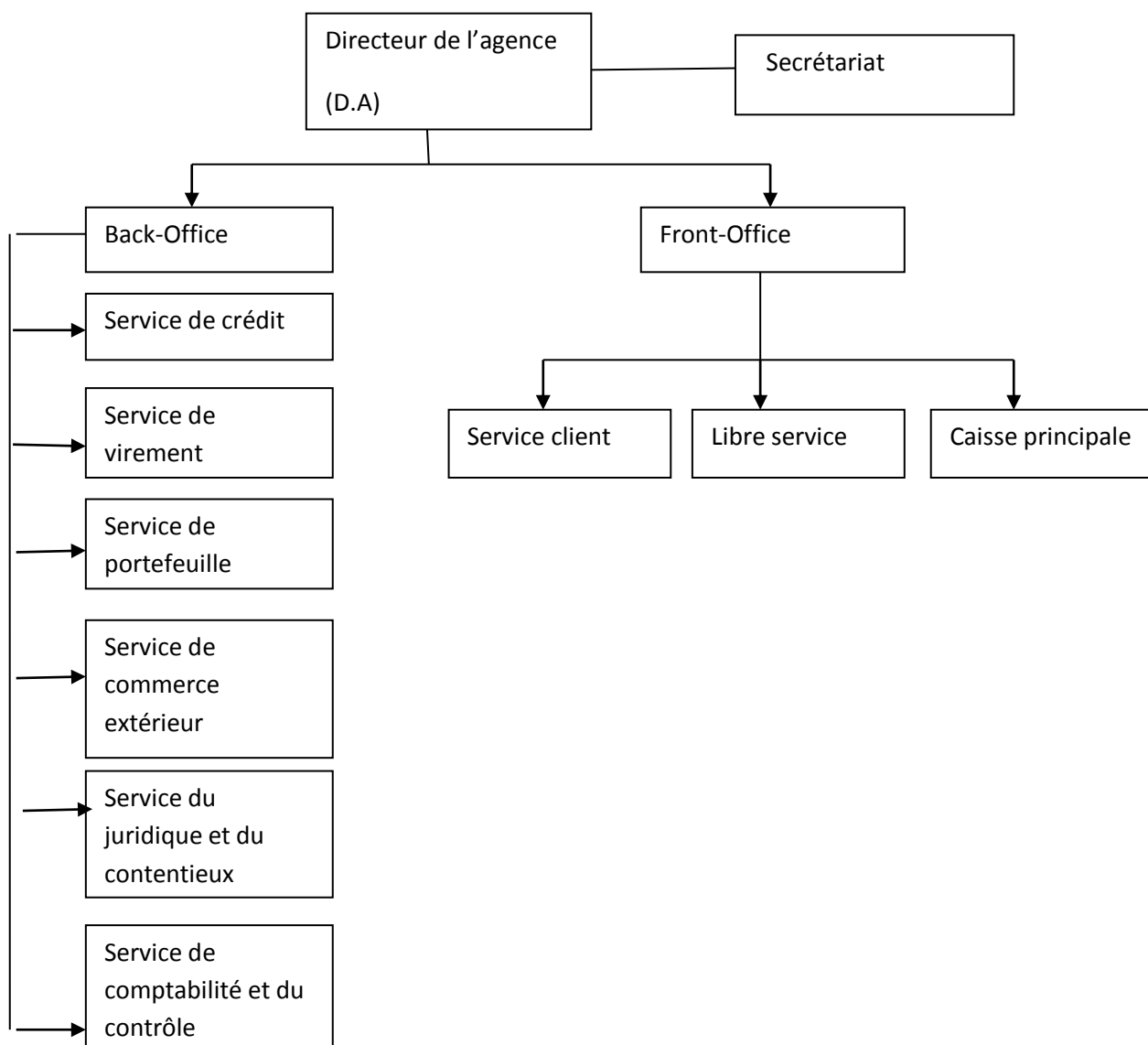
- Le montage et l'envoi de la journée comptable ;
- La réalisation des travaux annexes par exemple procéder au partage des comptes internes de l'agence avec les balances de la direction des traitements informatiques.

B. Les charges de clientèle (Front-Office)

C'est le compartiment de l'agence destinée à recevoir la clientèle, traiter ses ordres directs et ses transactions, il est dirigé par un superviseur et se compose :

- **D'un compartiment service personnalisé :** Composé de chargés de clientèle.
- **D'un espace libre service :** permettant à la clientèle d'effectuer des retraits, de consulter ou d'étudier leurs mouvements à partir d'un poste informatique.
- **D'une caisse principale :** Chargée d'assurer à la clientèle le retrait et dépôt de sommes importantes.

Schéma N°7 : Organigramme de la BADR Agence 580 TIZI-OUZOU ;



Source : Document de la BADR

Section 2 : Rôle et organisation du service étranger de la BADR

Le service étranger, qui est considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur, joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec L'étranger.

Il est donc important de veiller à la bonne organisation de ce service tout en fournissant la meilleure prestation au client parallèlement à l'évolution prodigieuse que connaît le commerce international.

2.1. Place et rôle du service étranger :

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

Les opérations effectuées dans ce service sont généralement en devises et particulièrement en EURO. Ce service a pour objectif le financement des opérations de commerce international, promouvoir la croissance des exportations et les informations commerciales des exportations.

Le service étrangère de la BADR exerce le même rôle que AGB ; contrôle financière des opérations de commerce extérieur et de change, recevoir des documents de la clientèle et leur opérateurs.

- Le service des relations extérieures a donc pour objectifs :
- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- Traiter les opérations de remise documentaire et le crédit documentaire ;
- Exécutes les ordres de transfert correspondant à des opérations autorisées par la réglementation des changes ;
- Superviser les opérations de change rattachées au service caisse ;
- Gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission temporaire, lettre de garantie et bons de cessions ...)
- Etablir des statistiques destinées à la hiérarchie ;

- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie dans des délais réglementaire.

2.2. Rôle du chef de service

Le chef de service et à chaque opération est responsable de :

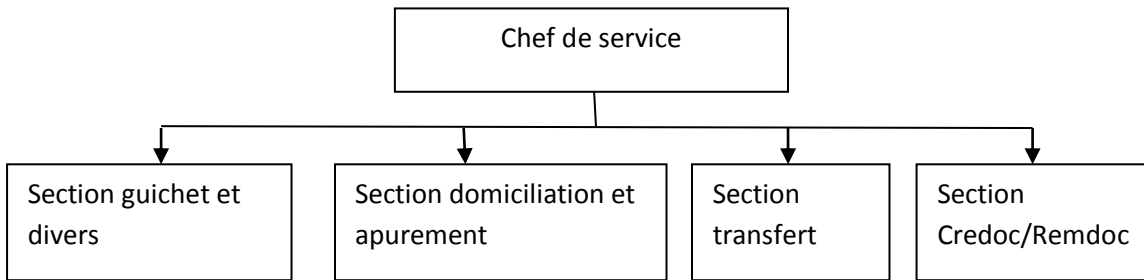
- L'authentification des signatures apposées sur les ordres des opérations des clients, documents parvenant des correspondants étrangers et écritures entre sièges.
- La régularité matérielle des pièces (avis de domiciliation, ordres de transfert, instructions d'ouverture de crédits documentaires, lettres de crédit, ordres de paiements d'effets, reçus et décharges...).

Toute remise de documents à un client qui doit être sanctionnée par une décharge. Il doit aussi s'assurer en permanence du :

- Suivi des existants ;
- Des imputations comptables en conformité avec la comptabilité et de la concordance des soldes des comptes avec la situation comptable de la Direction de la Comptabilité Générale.
- De la confection et envoi à temps des états et déclarations périodiques (statistiques et existants) ;
- De la vérification des dossiers avant archivage ;
- De la tenue à jour des registres et répertoires ;
- De la qualité du travail avec laquelle sont exécutées les opérations de transfert vers l'étranger et les paiements de l'étranger. Il veille sur l'application de la réglementation en la matière ;
- De la qualité du service rendu à la clientèle. Son intervention est nécessaire en cas de quelconque problème éprouvé par ses agents.

2.3. Organigramme du service étranger

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail .Le service étranger de l'agence BADR 580 Tizi- Ouzou, afin de satisfaire sa clientèle, est organisé selon l'organigramme suivant :

Schéma N8 : Organigramme du service étranger

Source : Documents interne de laBADR

2.4. Relation du service étranger :

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes à l'organisme auquel il se rattache.

2.4.1. Relation internes :**2.4.1.1. Relation fonctionnelles**

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

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

2.4.1.2. Relation hiérarchiques

Le service étranger est sous la direction du chef de service qui est lui-même soumis à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction des opérations avec l'étranger marquée par l'échange fréquent d'informations et documents.

Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

2.4.1.3. Relation externes : Le dénouement d'une opération de commerce extérieur demande parfois l'intervention de plusieurs organismes et/ou administrations. De ce fait, le service de commerce extérieur entretient des relations avec notamment :

A. La banque d'Algérie

Le service doit appliquer toutes les directives (règlement, instruction, listes d'interdits a la domiciliation ...etc.) que lui communiquent les services de la banque d'Algérie.

B. Le ministère des finances

Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importations et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

C. L'administration des douanes

L'administration des douanes contrôle la réalisation physique des opérations d'importation et d'exportation, et nécessite de ce fait, la collaboration des guichets domiciliaires.

D .Le ministère de commerce

Son intervention se limite dans la réglementation des opérations d'importation et d'exportation en termes de flux physique (produits prohibés, contingentés...).

**Section (3) : Le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire
au sein de la BADR580 de TIZI-OUZOU**

Le dossier que nous avons choisis de traiter, est une opération d'importation des boissons énergisantes (cannes 50 cl), la modalité de règlement est le crédit documentaire ;

Il s'agit d'une entreprise algérienne (SARL X) qui est spécialisée dans l'importation des produits liés à l'agroalimentaire et l'importation des produits non alcoolisés, elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise avec un fournisseur français (SARL Saint-Omer).

3.1 La domiciliation

La réglementation de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable obligatoire à toute transaction commerciale entrant dans le cadre du contrôle de changes.

La domiciliation bancaire d'une opération d'import-export est une formalité administrative, qui consiste à attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement pour toute transaction commerciale extérieure, au niveau du siège bancaire agréé préalablement par la banque d'Algérie.

3.1.1 Définition de la domiciliation bancaire :**Selon l'article 30 du règlement 07.01 du 03.02.2007**

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. La domiciliation est préalable à tout transfert et /ou engagement (règlement financier du dossier) et à tout dédouanement (réalisation physique du dossier).

3.1.2 Conditions de domiciliation

- Avant de procéder à la domiciliation la banque doit s'assurer que son client ;
- Dispose au préalable d'un registre de commerce et d'une immatriculation fiscale ;
- Dispose d'une bonne surface financière ;
- Ne soit pas frappé d'interdiction de domiciliation (banque d'Algérie, le ministère du commerce) ;

- Solvabilité (bilan et tableau de compte de résultat) ;
- Attestation mise à jour CNAS et CASNOS ;
- Extrait de rôle apuré.

3.1.3 L'ouverture du dossier de domiciliation au sein de la BADR, agence 580

Le client doit d'abord effectuer un pré domiciliation :

En première phase le client doit s'inscrire sur le site web de la BADR pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation ;

En deuxième phase une notification lui est adressée sur sa boîte e-mail par l'agent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe ;

Suite à l'étude de son dossier et s'assurer de la non interdiction du client en question (SARL X) de domiciliation.

Le 27-07-2016, la **DGAOI**(Direction Général adjointe des opérations à l'international) de la BADR adressée à son client un avis d'acceptation (voir annexe 01) concernant la facture **CDV2923062816**.

Le gérant da la SARL X se présente après quelques jours au sein la BADR agence 580 Tizi-Ouzou afin de faire une demande d'ouverture d'une domiciliation munis des documents exigibles suivant :

- L'imprimé de l'avis d'acceptation reçu par **la DGAOI.(annexe 01)**
- Une facture pro- format **CDV29-23062816. (annexe 02)**
- Une demande de domiciliation d'une importation de marchandise. **(annexe 03)**
- Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation. **(annexe 04)**
- Une carte d'identification fiscale. **(annexe 05)**
- Une copie du registre de commerce. **(annexe 06)**

-Certificat temporaire appelé communément attestation de respect délivrée par la wilaya.**(annexe 07)**

Après avoir reçu les documents exigés citer ci –dessus, l'agent chargé de la domiciliation vérifié leur conformité, c'est-à-dire la conformité des signatures et de

l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur, par la suite il va procéder à l'attribution d'un numéro de domiciliation qui est le suivant :

Banque de l'agriculture et du développement rural Domiciliation Import					A.L.E TIZI-OUZOU 580		
15	04	02	2016	3	10	00008	EUR
TIZI –OUZOU Le : 03 août 2016							

D'où

- 15 : code wilaya
- 04 : code guichet
- 02 : code agence principale
- 2016 : l'année
- 3 : trimestre
- 10 : la nature de l'importation
- 00008 : numéro d'ordre
- EUR : code de la devise

Après l'attribution de ce numéro de domiciliation, le banquier de l'agence enregistre l'opération d'ouverture sur le registre de domiciliation et sur le système d'information, et débite le compte de la (SARL X) du montant des commissions et taxes relative à l'ouverture de la domiciliation qui s'élève à :

Commission de la domiciliation 3000DA

TVA (19%) 570DA

Total de commissions en TTC 3570 DA

Débit : compte client en DZD 3570 ,00 DA

Crédit : compte commissions sur commerce extérieur 3000,00DA

Crédit : TVA collectée 570,00DA

En fin le dossier domicilié sera classée dans une fiche de contrôle (annexe08) pour le suivi et la gestion jusqu'à l'apurement qui sera ensuite envoyé à la Banque d'Algérie comme le prévoit la réglementation.

3.2 Ouverture du crédit documentaire à l'import

Après avoir effectué la domiciliation, le gérant de la (SARL X) se présente à la BADR 580 et il demande à son banquier d'ouvrir une lettre de crédit en faveur de son fournisseur (SARL Saint-Omer). L'importateur a présenté les documents nécessaires suivants pour effectuer l'ouverture de la lettre de crédit :

- La facture pro-format CDV29-23062816. (annexe 02)
- La demande d'ouverture de crédit documentaire. (annexe 09)

A la réception de la demande d'ouverture dûment rempli et signée par la (SARL X), l'agent veille et sous sa responsabilité à la conformité de la demande avec les règles et usances uniformes, d'une part, et au respect de la réglementation algérienne du commerce extérieur et des changes en vigueur, d'autre part.

Le banquier atteste que le client (SARL X) n'enregistre aucun impayé (annexe 10), constitue et valide la PREG (annexe 11).

3.2.1 La procédure de comptabilisation

- Financement 100% par l'ordinateur

Le crédit est margé à 100%

Le client provision à 103% du montant du crédit, 100% le prix de la marchandise et 3% une marge de sécurité pour le risque de change.

Montant EUR : 279504.48

Montant de la PRGE : 103%

Taux de change : 122,6724 le 03-08-2016

Montant de la PRGE en DZD : 35317000,00DA

-comptabilisation des commissions d'ouverture, engagement et taxe :

Total des commissions (fixe)= commission d'ouverture +frais SWIFT

$$= 5000+1000=6000\text{DZD}$$

Commission d'engagement représente 0.25% de la somme de provision reçu en garantie

Commission d'engagement =35317000,00*0,0025=88292,5 DZD

Total des commissions =6000+88292,5=94 292,5 DZD

Taxes =94 292,5*0,19=17915,575 DZD

Donc :

Débit : compte client : 112208 ,075

Crédit : commission : 94242,5

Crédit : TVA collecté : 17915,575

-L'engagement :

Débit : client débiteur par Credoc 35317000,00DZD

Crédit : Credoc import 35317000,00DZD

-La constitution prévision :

Débit : compte client 35317000,00DZD

Crédit : prévision reçu en garantie pour Credoc 35317000,00DZD

La banque débite le compte de (SARL X) du montant global des commissions 112 158,075 DZD, plus de montant de la PREG 35317000,00 DZD. D'une valeur global total débite si :

$35317000,00+112158,075=354291580,075$ DZD

Une fois que l'ouverture du Credoc est validé et la provision est constitué, l'agent de BADR 580 établie un bordereau d'envoi et le transmet à la DGAOI ;après la vérification de la conformité des documents , elle les valide et procède à la transmission de la lettre de crédit par message SWIFT (**annexe 12**) à sa banque correspondante BRED BANQUE POPULAIRE ,PARIS FR, celle-ci avise l'exportateur (SARL X) de l'ouverture du crédit à son profit par biais de ça banque CIC BANQUE PARIS FR .Le message SWIFT envoyé par la BADR contient toutes les conditions du contrat effectué entre (SARL X)et (SARL Saint- Omer).

Après avoir était informé d'un crédit documentaire ouvert à son nom, le 03-09-2016 La SARL Saint-Omer procède à l'expédition des marchandises,

La BANQUE POPULAIRE PARIS FR, crédite le compte de la CIC BANQUE PARIS FR du montant du crédit qui est de 279 504,48 EUR, cette dernière pie l'exportateur SARL Saint-Omer après la déduction des frais et commissions. A l'arriver des documents, la BADR procède à leur vérification. Entre temps quand la marchandise est parvenue au port de Bejaia, le gérant de la SARL X à récupérer le pli cartable qui lui été

délivré par capitaine de bord et il s'est présenté à la BADR pour cette dernière lui endosse le connaissement (**annexe 13**) à son nom afin qu'il puisse dédouaner ça marchandise. Les services des douanes délivré un exemplaire « D10déclarant » au client lors de la prise en possession de la marchandise et frais parvenir une exemplaire « D10banque ».

La DGAOI envoie la formule 4 pour achat de devise auprès de la banque d'Algérie, le 21-09-2016 la banque d'Algérie fais retourner la même formule 4 (**annexe 14**) à la DGAOI, un montant de prélèvement de 279 504,48 EUR, un cours de change de 122,6724.

Après 05 jours, le 26-09-2016 le compte de la BADR à l'étranger débité du montant de la marchandise qui est de 279 504, 48 EUR, un avis de débite était envoyé par BANQUE POPULAIRE, PARIS FR à la BADR sous forme d'un SWIFT (**annexe15**).

3.3 Apurement du dossier de domiciliation

Lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est –à-dire qu'il y à réunion des documents suscités et concordance des montant c'est –à-dire la formule de règlement F4 celui du document D10 et celui de la facture commerciale ;

- **Dossier apuré** : signifiant que tous les documents sont d'égale valeur ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : dans ce cas la valeur nette transférée figurant sur la F4 est inférieure à celle faisant objet de dédouanement ;
- **Dossier en excédent de règlement** : cela signifie que la valeur nette transférée est supérieure à celle dédouanée.

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par :

- Formule 4 (**annexe 14**).
- SWIFT (**annexe 15**).
- Document douanier D10 (**annexe 16**).
- Le connaissement (**annexe13**).

On constat que :

Le montant des flux physique= montant du flux réel

Montant de la formule 4= le montant du flux D10 banque

$$279\ 504,48 = 279\ 504,48$$

Donc le dossier Apuré

Le 31-01-2017 l'agent chargé de la domiciliation fais une déclaration du dossier apuré à la Banque d'Algérie.

Conclusion

Durant notre stage effectué au sein de service étranger de l'agence BDAR 580 de Tizi-Ouzou, nous avons constaté que le Credoc occupe une place très important dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture du Credoc allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière et la remise des marchandises importées et la bonne fin de l'opération du Credoc.



Conclusion générale

Conclusion générale

Le commerce extérieur joue un rôle important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur. La phase la plus marquante de son évolution, et celle qui a commencé à partir des années quatre-vingt, conduisant à la mondialisation actuelle.

Dans ce cadre, l'Algérie a engagé des réformes économiques par la libéralisation du commerce extérieur, la conclusion des accords d'association et l'adhésion aux différentes organisations internationales. Ces réformes ont mis en place un cadre réglementaire nouveau visant à partager l'économie nationale, la réglementation des échanges internationaux et aussi le secteur bancaire.

Le développement de la pratique bancaire est permis grâce aux échanges et relations commerciales internationales. En effet elle a institué le libre accès au commerce extérieur à conditions de possession d'un registre de commerce valide, et d'une surface financière suffisante.

Nous avons essayé tout long de notre travail, d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur et de clarifier les principaux instruments et techniques de financement des opérations du commerce extérieur.

La plupart des opérations optent pour la technique documentaire « Credoc », c'est pour cela qu'on a étudié profondément par ce qu'elle est considérée comme l'une des techniques de paiement à l'international la plus recommandée pour les règlements internationaux vu la sûreté qu'elle présente. Malgré les points négatifs du Credoc, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs.

Au cours de notre stage qui s'est déroulé durant le mois de juin au niveau de l'agence BADR 580 de Tizi-Ouzou, nous avons mis l'accent sur l'étude d'une opération d'importation par le crédit documentaire.

Enfin, le Credoc, est certainement le mode de paiement le plus utilisé dans le commerce international, il offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, il permettra alors de faciliter les rapports commerciaux entre les deux parties.

Conclusion générale

La BADR comme toutes les banques Algériennes qui réalisent des opérations de règlement et de financement à l'international, est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant avec qualité les opérations du commerce extérieur.



Bibliographique

Bibliographique :

Ouvrage

- Abdelkrim Naas, « système bancaire algérien : De la délocalisation à l'économie du marché », éd INAS, Paris, 2003.
- Brahim GUENDOUI, « Relations économiques internationales » éd El Maarifa, Alger, 2008.
- Brahim GUENDOUI, « Relations économiques internationales » éd El Maarifa, Alger, 2000.
- BARBET-SOUM-S et TALAHITE-F, « enjeux et impacts du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC » In revue CNRS n°5 2009.
- Benhalima AMMOUR « le système bancaire algérienne » : texte et réalité, éd Dahlab, Alger ,1996.
- BERNET- R, « moyens et technique de paiement internationaux » éd ESKA, Paris, 1999.
- BEGUIN Jean –Marc, BERNARD, A, « l'essentiel de technique bancaire » éd Ayrolle, Paris.
- CHADLI Hamza ; 500 entreprise algérienne ; éd Addiwan, Alger, 1996.
- David LEBOITEUX, « Tarde finance, principes et fondamentaux » 2^{ème} édition RB, Paris, 2007.
- DOLORES -A et AMMANDINE-B, CAROLE-G, CLAIRE –Q, « Fiche technique : remise documentaire » éd GREX Europe ,2016.
- DOUKI –A, « le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », éd CIEFAC, France, 2005.
- DUPHIL (f) et PAVEAU (J), « pratique du commerce international » 21^{ème} édition, FOUCHER, Vanves ,1998.
- D, P.MONOD, « moyens et technique de paiement internationaux » éd ESKA, Paris, 2007.
- Figulizzi, Arcangelo, « Economie internationale : faits – théories – débats contemporains », éd Ellipses, Paris, 2006.
- GARSULT(P), PRIAMI(S), « la banque : Financement et Stratégies » éd ECONOMICA, Paris, 2007.
- GASUNAN.P et PRIAMI.S, « les opérations bancaires à l'international » édition CFPB ,2001.

- GARSYAL (P) et PRIAMI (S) « les opérations bancaires à l'international » éd banque – Editeur, Paris, 1999.
- G.LEGRAND et H.MARTINI, « management des opérations de commerce international » 7^{ème} édition ,2005.
- GHILAINE Legrand, HUBERT Martini, «petit export » éd DUNOD ,2009.
- GHILAINE Legrand, HUBERT Martini, « Gestion des opérations import-export » éd DUNOD, Paris, 2008.
- HADDAD.S&Collectif, « Les Incoterms International Commercial TERMS » corpyrightEurl pages bleusesinternationals, Janvier 2009.
- J.PAVEAU, F .DUUDHIL. « Exporter : pratique du commerce international »18^{ème} éd FOUSHER 2003.
- J.PAVEAU, « EXPORTER » 24^{ème} édition, juillet ,2013.
- J .Naji « commerce international » éd ERPI, Québec ,2005.
- J. Naji «commerce international » éd : renouveau Pédagogique INC, 2005.
- Kamel GHEHRIT « les crédits documentaire » Grand Alger livres, éd Alger, 2007.
- LASARY « le commerce international » éd DUNOD, 2005.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « commerce international », éd DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « commerce international »,3^{ème} éd DUNOD, Paris, 2010.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Management des opérations du commerce international » 6^{ème} édition DUNOD, Paris, 2003.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Management des opérations du commerce international » édition DUNOD, Paris, 2005.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « commerce international », éd DUNOD, Paris, 2010.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Management des opérations du commerce international » 7^{ème} édition DUNOD, Paris, 2003.

- M. Basel, B.Chavence, G.Leobal, F.Benhamou, Geldon et A. Lipietz « Histoire des pensées économique » éd Dalloz, 1993.
- MAHIOU –A « l’Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération, revue IDARA, 1999.
- Michel, RAINELLI « le commerce international » éd DECOUVERT, Paris, 2003.
- R.VERNON « International investment and international trade in the product cycle » in Quaterly Journal of Economics, Vol .80, may 1996.
- ROLLANDE L- B « principe de technique bancaire » éd DUNOD, Paris, 2008.
- PASCO (Corinne) « commerce international » 6^{ème} édition DUNOD, Paris, 2006.
- PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) « les opérations bancaire à l’international »éd RB, Paris, 2015.
- SIMON (Y) et LAUTIER(D) « finance international »9^{ème} édition, ECONOMICA, Paris, 2005.
- VIERNIMEN –P « Finance d’entreprise, analyse et gestion » éd DOLLOUZ, France ,1974.
- YETTOU S-G : commerce international « guide pratique » éd LITEC, Paris, 2005.

Mémoires

- Ardjoun I. (2010).Ouverture et libération de l’économie algérienne : Quel impacte sur la gouvernance des entreprises agroalimentaires ?cas de la Wilaya de Bejaia .Mémoire Master, Institut Agronomique Méditerranéenne de Montpellier.
- Bouzid A. (2007).L’évolution du commerce extérieur des produits agricoles : Essai de construction d’un modèle d’estimation et de prévision .Mémoire Ing, INA EL Harrach.
- Hachemi N. (2007).Impact prévisible de l’intégration de l’Algérie à la zone de libre-échange Union Européenne et organisation Mondial du Commerce sur la filière huile alimentaire Mémoire Magister .INA EL Harrach.

-Zourdani S. (2012). Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas BNA. Mémoire Magister, Université de Tizi-Ouzou.

Articles

-Choaib EL –HASSAR, réforme et opportunité d'investissement dans le secteur bancaire algérienne, Media Bank 06-2000, n°48, Banque d'Algérie, p4.

Les décret et lois

-Article 16 de l'ordonnance n°3-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

-Article 37 de la loi n°62-144 du 13 décembre 1962 portant création et fixant le statut de la BC.

-Article 2 de la loi 29 août1986 relative à la monnaie et au crédit.

-Article 11, la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

- La loi n°63-165 du 7 mai 1963 portant sur la création de la caisse Algérienne de Développement.

-La loi n°64-227 du 10 août 1964 portant sur la création de la caisse national d'épargne et de prévoyance.

- L'ordonnance n°67 -204du 1 octobre 1967 portant sur la création du crédit populaire d'Algérie.

-Décret n°82 -106 du 13 mars 1982 portant sur la création de la banque de l'agriculture et du développement rural et fixant ses statuts.

-Décret n085-85 du 30 avril 1985 portant sur la création de la banque de développement local.

- Loi 86-12 du 19août 1986 relative au régime des banques et du crédit.

-L'ordonnance n°10-04 du 26 août 2010, relative à la monnaie et au crédit de 2003 modifiée est complétée en 2010.

Guides et documents : Document interne de la banque BADR.

Sites web : www.douane.gov.dz /Statistiques



Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Evolution de la balance commerciale d'Algérie

Tableau N°02 : Evolution de la répartition des importations par groupe d'utilisation

Tableau N°03 : Evolution des exportations période / première trimestre des 2019 /2020

Tableau N°04 : Evolution des Exportations hors hydrocarbures par groupe d'utilisation

Tableau N°05 : Evolution des principaux produits hors hydrocarbures

Tableau N°06 : principaux pays fournisseurs de l'Alger

Tableau N°07 : principaux pays clients de l'Alger

Tableau N°08 : classement des incoterms par groupe

Tableau N°09 : classement des incoterms selon le mode de transport



Liste des schémas

Liste des schémas

Schéma N°01 : l'utilisation de lettre de change

Schéma N° 02 : Déroulement du contre remboursement

Schéma N°03 : Déroulement de la remise documentaire

Schéma N°04 : Déroulement du Credoc

Schéma N°05 : mise en place d'une garantie directe

Schéma N°06 : mise en place d'une garantie indirecte

Schéma N°07 : organigramme de la BADR 580 de Tizi-Ouzou

Schéma N°08 : organigramme du service étranger



Liste des annexes

Liste des annexes

Annexe N°01 :L'acceptation reçu par la DGAOL

Annexe N°02 : facture pro-format

Annexe N°03 : demande de domiciliation d'une importation de marchandise

Annexe N°04 : attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation

Annexe N°05 : une carte d'identification fiscal

Annexe N° 06: copie du registre se commerce

Annexe N°07 : certificat temporaire appelé communément attestation de respect délivrée par la wilaya

Annexe N°08 : fiche de contrôle

Annexe N°09 : demande d'ouverture de crédit documentaire

Annexe N° 10: attestation d'impayé

Annexe N°11:attestation de validation de la PREG

Annexe N°12 : SWIFT

Annexe N°13 : les connaissements

Annexe N°14 : formule 4

Annexe N°15 : Swift

Annexe N°16 : D10 banque



Liste des abréviations

Liste des abréviations

BADR : Banque d'agriculture et de développement Rural.

BDL : Banque de développement locale.

BNA : Banque National Algérie.

BCA : Banque Centrale Algérie.

BM : Banque Mondial.

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

CPA : Crédit populaire d'Algérie.

CNEP : Caisse Nationale d'Epargne et de prévoyance.

CNUCED : Conférence des notions unies sur le commerce et le développement.

CCI : chambre de commerce international.

D10 : Document douanier.

F4 : Formule de règlement de la banque centrale.

FMI : Fonds monétaire international.

GZALE : Grande zone arabe de libre de change.

OMC : Organisation mondiale de commerce.

USD : United States Dollars



Annexes

Annexe N°01 : L'imprimé de l'avis d'acceptation reçu par **la DGAOI**



بنك الفلاحة و التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

DIRECTION GENERALE ADJOINTE DES OPERATIONS A L'INTERNATIONAL

Alger, le 27/07/2016

A :SARL *Alger*
10 RUE ALI *Alger*

OBJET :Avis d'acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que suite à votre demande de domiciliation du **27/07/2016** concernant la facture **CDV29-23062016** vous êtes invité à vous présenter à nos guichets BADR dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

Conditions Règlementaires et Préalables à l'ouverture de la Domiciliation :

La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseigné et signé par le client importateur ou le gérant dument mandaté

Trois copies de la facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007, fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de transfert, du bon de livraison et de la facture facultative.

Copie du registre de commerceou autre document légal.

Carte N° Identification fiscale (NIF)

Carte N° Identification Nationale

Attestation fiscale et parafiscale

Annexe

Attestation de conformité pour les revendeurs en l'état, délivrée par les services du Ministère du commerce.

Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens et services destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.

Autorisation ou visa technique délivré par les Ministères concernés pour l'importation de certains produits règlementés

Attestation de domiciliation bancaire pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente

Bilan et le tableau des comptes de résultat de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal)

La provision de couverture de la facture d'importation (couverture client/financement bancaire)

Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation, une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état

L'opérateur économique est informé que la présente demande de pré domiciliation est soumise au dispositif de contrôle relatif à la connaissance de la clientèle, et aux mesures de vigilance adoptées par les pouvoirs publics et au dispositif anti blanchiment

Nos cordiales salutations.

Annexe

BRASSERIE
de SAINT-OMER
Depuis 1866

S.A.S. au capital de 3 246 400 EUROS
Siège social : 9 rue Edouard Devaux – BP 90190
62504 SAINT-OMER
Tél : (33) 03.21.98.76.00 fax : (33) 03.21.98.76.02
R.C. St-Omer : B 455 502 088
N° Siret : 45550208800178
Code APE : 159N – N° TVA CEE: FR55455502088
Internet : www.brasserie-saint-omer.com

PROFORMA CDV29-23062016
(Proforma n°)

Vos références :
N° Commande : CDV29-23062016
N° Livraison :
Date de facture :
Date de commande : 23/06/2016

LIVRE A : 10500445
SARL Prestalis
Agouni *route de*

FACTURE A : 10500445
SARL *route de*
Agouni rihane route de *route de*

FACTURE ENVOYEE A : 10500445
SARL *route de*
Agouni *route de*
15000 *route de* .wilaya tizi ousou
Algérie

15000 *route de* .wilaya tizi ousou
Algérie

15000 *route de* .wilaya tizi ousou
Algérie

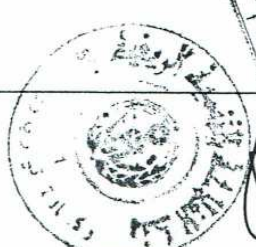
N° Identif. Intracomm. 001215004859082
Incoterms : CFR BEJAIA VIA MARSEILLE

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

Désignation	P.U. Tarif	Quantité En U.C.	Droits Accises	Cont. Eco. Emb.	% TVA	Montant Ligne HT
Bière Canettes 50 cl Superbrau 5%	0.2553	1 094 808				279 504.48
<p>*****CONSIGNATION***** MARCHANDISE ORIGINE FRANCE PAIEMENT PAR LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRME</p>						

BRASSERIE SAINT-OMER
S.A.S au capital de 3.246.400 €
9, rue Éd. Devaux - B.P. 190
62504 SAINT-OMER CEDEX
Tél: 03.21.98.76.00 Fax: 03.21.98.57.50
R.C.S. St Omer B 455 502 088 - Siret 455 502 088 00178

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
DOMICIL A TIZI-OUZOU
15/04/2016 3/10 00008/EUR
TIZI-OUZOU 580
03 Aout 2016



Le Directeur D'ALE
A. ADDAR

TOTAL HT EUR 279 504.48

TOUTES NOS MARCHANDISES SONT VENDUES AVEC RESERVE DE PROPRIETE ET RESTENT LA PROPRIETE DE NOTRE SOCIETE JUSQU'A COMPLET PAIEMENT.

REGLEMENT A ADRESSER A : Comptabilité clients 9, rue Edouard Devaux – BP 90190 – 62504 SAINT-OMER – tel (33) 03.21.98.76.00 – Fax (33) 03.21.98.76.02
Aucun escompte ne sera pratiqué pour paiement anticipé. Pénalités de retard au taux de 11,37% l'an.

Banque du vendeur : CIC (Compte N°) 30027 17527 00024206701 37 (IBAN) FR7630027175270002420670137 (BIC) CMCIFRPP

Les conditions générales de vente de Brasserie de Saint-Omer SAS s'appliquent à toute vente effectuée par Brasserie de Saint-Omer SAS. Une copie de ces conditions générales de vente est disponible sur demande auprès de Brasserie de Saint-Omer SAS.

Annexe

NOM OU RAISON SOCIAL : SARL *Handwritten signature*

DRESSE : AGOUNI *Handwritten signature* ROUTE DE *Handwritten signature* TIZI-OUZOU ALGERIE

°COMPTE : 003 00580 040 4493 000 2400

BANQUE DE L'AGRICULTURE.
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL.

SIEGE DE TIZI-OUZOU « 580 »

Objet : Domiciliation d'une importation de marchandises :

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur
Un dossier de domiciliation pour des marchandises ci-après :

- Désignation : BIERES (Canettes 50 cl)
- Tarif douanier : 22030000
- Nom du bénéficiaire : Brasserie de Saint-Omer
- Provenance : FRANCE.....
- Prix en devises FOB, C-F-R..... : 279 504.48 EUROS.....
- Délai pour les expéditions : 90 JOURS DATE O.C.D.....
- Contre-valeur dinars (cous...) : 36 009 959.68 DA ALGERIEN.....
- Modalités de règlement du prix : Crédit-documentaire-irrévocable et confirmée.....

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et de deux copies :

- Le contrat commercial n° du
- La facture pro forma n° CDV29-23062016 du 23/06/2016

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées
À cette importation sont réunies.

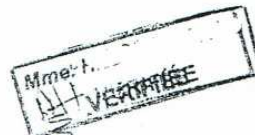
Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités
Bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieure et de change
Requisés à ce dossier.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission
De domiciliation et de la taxe y relative, à ce dossier.

(Signatures accréditées)



Le Gérant
Handwritten signature Hanika







Cette carte
est strictement personnelle

- Elle doit être conservée par le contribuable.
- Elle doit être utilisée par le contribuable pour justifier son identification fiscale .

annex 06

الإمتيازات لأغراض البيع على الحلة	قطاع النشاط
النشاط أو الأنشطة الممارسة إمتيازاد الصواد المرتبطة بالتغذية الطيرية إمتيازاد المشروبات غير الكحولية إمتيازاد المشروبات الكحولية ***** *****	رمز أو رموز النشاط 402001 402101 402102

الشركة أو تسميتها :
 القانوني :
 مقر الشركة :
 التطويق البلدي للرابطة المغربية :
 التواجد :
 أسماال الشركة :
 بداية النشاط :
 القاعدة التجارية :
 الخل التجاري :
 لؤوسات القانونية :

الممثل أو الممثلون الشرعيون

الإسم واللقب	تاريخ ومكان الميلاد	المنوان	الصفة	الخصية
محمد	1976/11/10	تيزوي وزو	مستبر	جزائرية

المعقوبات التي يتكسرها لها المخاض للقيود في حالة مخالفة أحكام القانون رقم 08.04 المؤرخ في 14 غشت سنة 2004 والمتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، المعدل والتكم.

طبقاً لأحكام المواد 31، 32، 33، 34، 35، 36، 37، 38، 39، 40، 41 مكرر من القانون المذكور أعلاه، يعاقب بغرامة من 5.000 إلى 50.000 دج و/أو الحبس من سنة، (6 أشهر إلى سنة)، كل من:

- مارس نشاط تجارياً قارراً أو غير قار دون التسجيل في السجل التجاري؛
- مارس نشاط تجاري مستخرج من سجل تجاري منتهي الصلاحية؛
- يدلي بتصريحات غير صحيحة أو يدلي بمعلومات غير كاملة بهدف التسجيل في السجل التجاري؛
- مارس نشاطاً تجارياً قارراً دون حيازة محل تجاري؛
- مارس نشاطاً أو مهنة مقننة خاصة للتسجيل في السجل التجاري دون الرخصة أو الإعتماد المطلوبين؛
- مارس تجارة خارجية عن موضوع السجل التجاري؛
- لم يشهر البيانات القانونية المنصوص عليها في المواد 11، 12، 15 من القانون المذكور أعلاه؛
- يقلد أو يزور مستخرج السجل التجاري أو الوثائق المرتبطة به؛
- لم يعلن بيانات مستخرج السجل التجاري؛
- منح وكالة لممارسة نشاط تجاري باسم صاحب السجل التجاري باستثناء الزوج، الأصول والتفروع من الدرجة الأولى؛
- لم يحترم الإلتزام بالداومة المنصوص عليها في الفقرة 2 من المادة 22 من القانون المذكور أعلاه.

ملاحظة:

لا يعني التسجيل في السجل التجاري التحرر من الإلتزامات التي تقع على عاتقه خلال ممارسة أنشطته. لا سيما عندما تكون هذه النشاطات موضوع تنظيم خاص:

إمضاء الخاضع للتسجيل
أو ممثله الشرعي

إمضاء المصور
مأمور الفرع القطري للتسجيل
بالتفويض من قبل مدير
الولاية على ولاية وادي
وادي

13 AVR. 2018

التاريخ:
الرقم التسلسلي: 700045916

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة

المركز الوطني للسجل التجاري

C.N.R.C

مستخرج السجل التجاري

معدل

شخص معنوي

المستخرج المزدوج
DUPLICATA

رقم التسجيل: 15/00 - 0048590

تاريخ التسجيل في السجل التجاري: 2016/04/13

République Algérienne Démocratique et populaire

Ministère du Commerce
Direction du Commerce de la wilaya de Tizi Ouzou

CERTIFICAT TEMPORAIRE ATTESTANT DU RESPECT
des conditions exigées des sociétés commerciales pour
l'exercice de l'activité d'importation de matières premières,
produits et marchandises destinés à la revente en l'état.

n° R 100/2016 du 12/06/2016
(valable du 12/06/2016 au 11/12/2016)

Le Directeur du commerce de la wilaya de **TIZI OUZOU** certifie que:

La société: **SARL** *al-Balad*.

Registre du commerce n° **12 B 0048590** délivré le: **13/04/2016**.

NIF: **0012 1500 4859 082**.

Adresse du siège social : **Locaux N° 01 et 02, lieu dit Aguouni *Hamid*, Sud Est *al-Balad*, route de**
al-Balad

Nom et prénom(s) du représentant légal: *al-Balad* **Hamid**

Né le : **10/1^{er}/1976** à *al-Balad* (**Tizi Ouzou**).

Pièce d'identité (CNI) n°: **1460/543190** délivrée le : **31/08/2010**

par : **La daïra de** *al-Balad*

Durée de validité : Six (06) mois.

S'est engagée à respecter les conditions prévues par les dispositions de l'article 5 du décret exécutif n°13-141 du 29 Joumada El oula 1434 correspondant au 10 avril 2013, modifiant et complétant le décret exécutif n° 05 - 458 du 28 Choual 1426 correspondant au 30 novembre 2005 fixant les modalités d'exercice des activités d'importation de matières premières, produits et marchandises destinées à la revente en l'état.

NOTA: Le présent certificat est délivré pour permettre à la dite société de régulariser sa situation et de réaliser les opérations d'importation liées à son activité durant la période de validité sus indiquée.

Fait à Tizi Ouzou, le : **12/06/2016**

Signature
البلدية التجارية
Tizi Ouzou

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n°

Annex

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

**BANQUE
DE L'AGRICULTURE ET DU
DEVELOPPEMENT RURAL**

Agence

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

**Dossier de domiciliation
DI
Importation à délai normal**

DATES

1° Date d'ouverture du dossier

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

3° Date de l'inventaire du dossier.
(8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du « bilan »
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque
(10 mois après l'ouverture)

Numéro du guichet domiciliaire

Nom et adresse
de l'importateur :

.....

.....

.....

.....

.....

Références diverses
concernant l'importateur

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

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

**LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION IMPORTATION AV**

Rayer soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURES À TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS DE DEVICES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfer (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements avant expédition								
Prélèvements après expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc.....)

--

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	en Dinars	

INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

REGLEMENTS DES IMPORTATIONS

F. FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

Date et références des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En D.A.	
TOTAL				

T. TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAYEMENTS DIVERS (Y COMPRIS LES PAYEMENTS EFFECTUES EN ALGERIE EN DINARS POUR DES FRAIS ENCOURUS A L'ETRANGER)

DATES des transferts et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAYEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

R. RAPATRIEMENTS DE L'ETRANGER

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS (1)
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

D. JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (DECLARATIONS EN DOUANE, AVIS D'IMPUTATION RS.I, FACTURES N'EXCÉDANT PAS 10.000 NF ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

DATES ET NUMEROS des déclarations, (avis RS-I) et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
TOTAL				

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F. Factures définitives et notes de frals (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises	Montant en D.A.
Quantité	Devises	D.A.			
			T. Règlements (Valeur CAF)		
			R. Rapatriements		
			P. Règlements nets (Valeur CAF) (T—R)		
			D. Valeurs en douane (Valeur CAF)		
			E. Excédent de règlement (+) (P—D)		
			I. Insuffisance de règlement (—) (D—P)		
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)					

REGULARISATION DES DIFFERENCES

EXCÉDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (—) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	D.A.		Devises	D.A.
1. Rapatriements :			5. Règlements :		
Date			Date		
Cours			Cours		
2. Chevauchements :			6. Chevauchements :		
Référence du dossier preneur			Référence du dossier donneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
3. Rectification de valeur en douane (augmentation)			7. Rectification de valeur en douane (diminution)		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
4. Différence finale			8. Différence finale		
TOTAL de vérification			TOTAL de vérification		
observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie, autorisations, etc....)					

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT (DIP-A)	CLASSEMENT entre 10.000 DA. et 100.000 DA. (Insuffisance de règlement) DIP-S/I bis	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
		DIP-S/I	DIP-S/E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	Date, cachet et signature	Date, cachet et signature

Annexe 2

Document Conforme à l'Original
Tenue en nos guichets

Demande d'ouverture de crédit documentaire *

Cadre réservé au client

Nom de l'agence bancaire de domiciliation : Agence BADR TIZI-OUZOU 580

1 DONNEUR D'ORDRE (SARL ~~AGOUNI~~ AGOUNI ~~AGOUNI~~, ROUTE DE ~~AGOUNI~~; TIZI-OUZOU 15000 Tél : 000 38 24 02 e-mail : hamid ~~AGOUNI~~hotmail.fr)

2 BENEFICIAIRE (Brasserie de Saint-Omer 9 Rue Edouard Devaux – BP 90190 62504 Saint-Omer)

3 MONTANT ET DEVICES 279 504.48 euros (Deux Cent Soixante Dix Neuf Mille Cinq Cent Quatre euros et 48 cts)

SPECIFICATION DU MONTANT X Maximum O Environ

4 FORME DU CREDIT X Irrévocable O Transférable

5 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION O Sans confirmation X Avec confirmation

6 DATE DE VALIDITE : 30 /10/2016
LIEU DE VALIDITE : FRANCE

7 CREDIT REALISABLE AUPRES : C.I.C
Par paiement O à vue O différé àjours

8 EXPEDITIONS PARTIELLES : O autorisées X interdites O autres

9 TRANSBORDEMENTS : O autorisés X interdits

10 X EMBARQUEMENT O EXPEDITION O PRISE EN CHARGE
PAR X bateau O avion O camion O chemin de fer

11 CONDITIONS DE LIVRAISON : 0 FOB O CIF X CFR 0 CFA O CPT AUTRESLIEU
DUNKERQUE

AU PLUS TARD LE : 09/10/2016 de : PORT DE MARSEILLE à destination de : PORT DE BEJAIA

11 DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (BIERES Canneltes 50 cl) selon la facture pro format N° CDV29-23062016 du 23/06/2016

12 DOCUMENTS REQUIS PAR PLI CARTABLE :

- 01 Connaissements Original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.
- 03 Factures définitives.
- 01 Certificat d'origine.
- 02 Certificat d'analyses.
- 02 Certificat de conformité(Producteur).
- 01 EX1.
- 01EUR1.
- 01 liste de colisage.
- 03 Fiches techniques.

DOCUMENTS REQUIS PAR CANAL BANCAIRE :

- 02 Connaissements Original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur.
- 03 Factures définitives.
- 01 copie de Certificat d'origine.
- 02 copie de Certificat d'analyses.
- 02 copie de Certificat de conformité(Producteur).
- 01 copie de EX1.
- 01 copie de EUR1.
- 01 copie de liste de colisage.
- 03 copie de Fiches techniques.

Document Conforme à l'Original
Tenu en nos guichets

- 13 PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS :
 dans les 21 jours après la date d'expédition
* à défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum
- 14 ASSURANCE COUVERTE PAR : ordonnateur
- 15 AUTRES CONDITIONS :
Cette lettre de crédit doit être impérativement ouverte au près de la banque C.I.C France.
Aucun autre correspondant n'est toléré.
- 16 INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR : NEANT
- 17 FRAIS ET COMMISSIONS : LES FRAIS EN ALGERIE (frais bancaires) SONT A LA CHARGE DE L'ORDONNATEUR et en dehors d'Algérie à la charge du bénéficiaire.

Nous dégageons la BADR de tout risque de change.

Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N° 00580-040449-300-0-24-00
Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements
Dans le cadre de ce crédit documentaire.

Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce Internationale.

Tarif douanier : 2 / 2 / 0 / 3 / 0 / 0 / 0 / 0 /

Signature de l'ordonnateur :

date : 02/08/2016



Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci-dessous par courrier à la DGA/OI/DCE 01 L'ADRESSE 01 RUE Mustapha BOUHIRED, Alger :

Document PREG : montant 35.317.000,00 cours 128,6724 date 03.10.2016

Ou / Ticket autorisation (AUT1) : montant, date de validité, nature du crédit.

Attestation de domiciliation de revente en l'état : oui non
Attestation de domiciliation de prestation : oui non
Autorisation pour importations produits réglementés : oui non
Lettre d'engagement de non revente en l'état oui non

Autres précisions :

Signature (s) et cachet :
Responsable étranger marchandises



Date 03/08/2016

Instructions et/ou observations :

Date et visa de l'admission :

* Le modèle de demande d'ouverture à télécharger du site web de la banque, sera effectif très prochainement. Le Client peut utiliser le modèle d'ouverture du Crédoc sur site web de la banque, le télécharger et le renseigner.

TIZI OUZOU, LE 03/08/2016

DGA / 01

D.C.E S/D.C.D.

NOM OU RAISON SOCIALE : SARL *XXXXXXXXXXXXXXX*

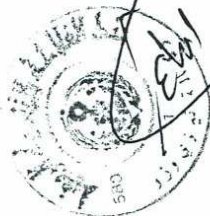
ADRESSE : AGOUNI *XXXXXXXXXX* ROUTE DE *XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX* TIZI OUZOU.

ATTESTATION D'IMPAYE

Nous soussignés, BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT
RURAL Agence de TIZI OUZOU "580" sise Bd. SI MOUH SAID OUZEFFOU N
TIZI OUZOU, attestons par la présente que la relation citée en objet n'enregistre
aucun impayé de quelque nature que ce soit au sein de notre agence.

LE DIRECTEUR,

A.ADDAR



ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG
COMMERCE EXTERIEUR

DATE LE 03/08/2016

Groupe Régional d'Exploitation de rattachement: Tizi-Ouzou « 015 »

Agence de: Tizi-Ouzou « 580 »

Nom ou Raison sociale du client : SARL *XXXXXXXXXXXX*

Numéro de compte: 580 040449 300 .0 24 00

Numéro de domiciliation: 150402 2016.3.10.0008 EUR du 03/08/2016

Mode de paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Type de réalisation: A VUE

Montant de l'opération: EUR : 279 504,48.

Montant de la PREG: DZD : 35.317.000,00

Taux de la PREG : 103%

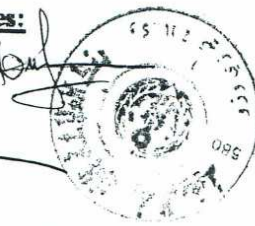
Numéro "code opération « C13 »:0843

Noms et Prénoms suivis des signatures habilitées:

Le chargé de l'opération : K.BACHIR *K. Bachir*

Le chef de service étranger :

Le directeur : MR A. ADDAR *A. Addar*



L'original de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA/OI.

- Copie à classer dans le dossier agence.
- Copie à conserver personnellement par chacun du signataire

amalg
3/1/1

Instance Type and Transmission
 Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1147 160809BADRDZALAXX212002910B

----- Message Header -----
 Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
 Sender : BADRDZALXXX
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGIERS DZ
 Receiver : BREFRPPXXX
 BRED BANQUE POPULAIRE
 (HEAD OFFICE)
 PARIS FR

MUR T.A

----- Message Text -----
 27: Sequence of Total
 1/1
 40A: Form of Documentary Credit
 IRREVOCABLE
 20: Documentary Credit Number
 16 5001447
 31C: Date of Issue
 160809
 40E: Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date and Place of Expiry
 161030 FRANCE
 51A: Applicant Bank - FI BIC
 /DGA-OI/SDCD
 BADRDZAL
 BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
 ALGIERS DZ
 50: Applicant
 SARL
 AGDUNI ROAD ROUTE DE TIZI
 TIZI-OUZOU ALGERIE.
 59: Beneficiary - Name & Address
 /BRASSERIE DE SAINT-OMER
 9 RUE EDQUARD DEVAUX BP 90190
 62504 SAINT-OMER, FRANCE.
 TEL/(33)0321981600
 FAX/(33)0321987602
 32B: Currency Code, Amount
 Currency : EUR (EURO)
 Amount : #279.504.48#
 39B: Maximum Credit Amount
 NOT EXCEEDING
 41A: Available With...By... - FI BIC
 BREFRPP
 BRED BANQUE POPULAIRE
 (HEAD OFFICE)
 PARIS FR
 BY PAYMENT
 43P: Partial Shipments
 INTERDIT
 43T: Transshipment
 INTERDIT
 44E: Port of Loading/Airport of Dep.
 PORT DE MARSEILLE
 44F: Port of Discharge/Airport of Dest
 PORT DE BEJAIA
 44C: Latest Date of Shipment
 161009
 45A: Descriptn of Goods &/or Services
 BIERES CANETTES COOL.
 CONTRAT DE MARCHANDISE PORT DE BEJAIA.

L'ORDRE DE LA BANK NOTIFI L'ORDONNATEUR PARQUE FREI PAYE.
 FACTURES COMMERCIALE ORIGINALES EN 05 EXEMPLAIRES SIGNEES,
 CERTIFIANT QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUTS POINTS
 DE VUE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA No CDV29-23062016
 DU 23/06/2016
 COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE
 ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR
 COURRIER DHL A L'ADRESSE DE L'ORDONNATEUR LES DOCUMENTS
 SUIVANTS:

1/16-11:48:56

ServerLp1-1113-000001

1/3 CONNAISSEMENT ORIGINAL
 03 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES
 CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE
 47A: Additional Conditions
 ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR.
 DOCUMENTS ANTERIEURS A LA DATE D'OUVERTURE DU CREDIT INTERDITS.
 TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT INDIQUER LE NUMERO DE CREDIT.
 PAIEMENT SOUS RESERVE INTERDIT SANS NOTRE ACCORD.
 DOCUMENTS AVEC RESERVES SONT SOUMIS A UNE DEDUCTION DE
 NOS FRAIS S'ELEVANT A EUR 300,00
 L'ARTICLE 37 C DES RUU, EDITION 2007, PUBLICATION 600 N'EST PAS
 APPLICABLE.
 VEUILLEZ NOUS ACCUSER RECEPTION DE CE MESSAGE PAR SWIFT
 ET NOUS COMMUNIQUER LA DATE DE NOTIFICATION.
 TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE PRESENTES DANS LA LANGUE DE LA
 L/C, OU EN ANGLAIS.
 71B: Charges
 LES FRAIS NEES EN ALGERIE SONT A LA
 CHARGE DE L'ORDONNATEUR ET LES
 FRAIS NEES A L'ETRANGER SONT A LA
 CHARGE DU BENEFICIAIRE.
 48: Period for Presentation
 LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE
 PRESENTES DANS LES 21 JOURS SUIVANT
 LA DATE D'EXPEDITION, MAIS DANS LA
 VALIDITE DU CREDIT CREDIT
 49: Confirmation Instructions
 CONFIRM
 78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank
 NOUS VOUS AUTORISONS A VOUS REMBOURSER PAR LE DEBIT DE NOTRE
 COMPTE SUR VOS LIVRE, AVEC VALEUR 06 JOURS OUVRES A COMPTER DE
 VOTRE AVIS PAR SWIFT (MT754) CERTIFIANT LA LEVEE DES DOCUMENTS
 CONFORMES AUX TERMES DU CREDIT, A CONDITION QUE CET AVIS NOUS
 PARVIENNE AVANT 12H30 (HEURE D'ALGER) ET QU'IL REPRENNE LA DATE
 DE VALEUR DETERMINEE COMME INDIQUE CI-DESSUS, LE MONTANT DES
 DOCUMENTS AINSI QUE NOS REFERENCES CREDIT DOCUMENTAIRE.
 57A: 'Advise Through', Bank - FI BIC
 CMCIFRPP
 CM - CIC BANQUES
 (CM-CIC CREDIT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL - CIC)
 PARIS FR
 72: Sender to Receiver Information
 LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE ADRESSES
 EN 01 SEUL PLI PAR COURRIER DHL
 A L'ADRESSE SUIVANTE:
 B-A-D-R (DGAIO/DCE/SDCD)
 1, RUE MUSTAPHA BOUHIRED
 16000 ALGER, ALGERIE

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

{CHK: 0C5CDE1F306D}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
 Creation Time : 09/08/16 11:48:42
 Application : SWIFT Interface

SHIPPER
 BRASSERIE DE SAINT-OMER
 9 RUE EDOUARD DEVAUX BP 90190
 62504
 SAINT-OMER, FRANCE.
 TEL/(33)0321981600
 FAX/(33)0321987602

amex 13 1/2
ORIGINAL
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
 394DTS
 BILL OF LADING NUMBER
 MRS0747949

CONSIGNEE
 A L'ORDRE DE LA BADR

EXPORT REFERENCES
 XDK469606

CMA CGM

NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify
 SARL *AGOUNI*
 NIF:001215004859082
 AGOUNI *ROUTE DE*

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros
 Head Office: 4, quai d'Arenç - 13002 Marseille - France
 Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95
 562 024 422 R.C.S. Marseille

TIGZIRT TIZI-OUZOU ALGERIE.

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
	ST MARTIN AU LAERT, 62	MARSEILLE	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CMA CGM AGADIR	PORT DE MARSEILLE	PORT DE BEJAIA			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
CAIU2402016 SEAL 094636 SARL <i>AGOUNI</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
CAIU3793194 SEAL 094740 SARL <i>AGOUNI</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2185	30.000
CMAU0003318 SEAL 094674 SARL <i>AGOUNI</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
CMAU0289285 SEAL 094683 SARL <i>AGOUNI</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2190	30.000
CMAU0487362 SEAL 094631 SARL <i>AGOUNI</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2190	30.000

Continued on Next Sheet Sheet 1 of 4
 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility
 5. FCL
 77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff
 153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.
 180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge.
 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.
 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge.
 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.
 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.
 249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.
 251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 22 per day per 20 ft and USD 44 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 60 per day per 20 ft and USD 120 per day per 40 ft.

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall be prejudiced to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.
 All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce of Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the where the defendant has his registered office.
 In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.
 (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE MARSEILLE

03 SEP 2016

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
 BY CMA CGM Agences France SAS
 as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER
 *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
 TRANSPORT BILL OF LADING



CMA CGM

**ORIGINAL
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER
394DTS
BILL OF LADING NUMBER
MRS0747949

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING THREE (3)		
	ST MARTIN AU LAERT, 62	MARSEILLE		FINAL PLACE OF DELIVERY*	
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE			
CMA CGM AGADIR	PORT DE MARSEILLE	PORT DE BEJAIA	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN			
CMAU0697754 SEAL 0946711 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000
CMAU0740207 SEAL 094684 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000
CMAU1220489 SEAL 094627 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
CMAU1742971 SEAL 094711 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2190	30.000
CMAU2019988 SEAL 094571 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2190	30.000
CMAU2142879 SEAL 094730 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2160	30.000
DFSU2043896 SEAL 094615 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2160	30.000
DFSU2924692 SEAL 094665 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
ECMU1269943 SEAL 094626 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
ECMU1664207 SEAL 094723 SARL XXXXXXXXXX ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **			

Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 4
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

day per 20ft and USD 120 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.

262. Free out conditions in all Algerian port.

274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

320. Demurrage payable by consignee from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 60 per day per 20ft and USD 120 per day per 40ft. 251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 22 per day per ft and USD 44 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 60 per day per 40 ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.

PLACE AND DATE OF ISSUE MARSEILLE

03 SEP 2016

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM Agences France SAS
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING



ORIGINAL
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
394DTS
BILL OF LADING NUMBER
MRS0747949

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
	ST MARTIN AU LAERT, 62	MARSEILLE	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CMA CGM AGADIR	PORT DE MARSEILLE	PORT DE BEJAIA			
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMEN
ECMU2096821 SEAL 094572 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
FCIU3685198 SEAL 094669 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2220	30.000
FCIU3907905 SEAL 094618 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2220	30.000
GLDU9905388 SEAL 094664 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2180	30.000
IPXU3950990 SEAL 094624 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2240	30.000
TCKU2546542 SEAL 094578 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
TCLU7451051 SEAL 094682 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
TEMU3186316 SEAL 094661 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2180	30.000
TEMU4014760 SEAL 094625 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000
TEMU5164656 SEAL 094635 SARL ALGERIE ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000

Continued From Previous Sheet Sheet 3 of 4
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

PLACE AND DATE OF ISSUE MARSEILLE 03 SEP 2016

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM Agences France SAS
as agents for the carrier CMA CGM S. A.



ORIGINAL
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER	394DTS
BILL OF LADING NUMBER	MRS0747949

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
	ST MARTIN AU LAERT, 62	MARSEILLE	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CMA CGM AGADIR	PORT DE MARSEILLE	PORT DE BEJAIA	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
TGHU3499518 SEAL 094716 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000
TGHU3888340 SEAL 094574 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000
TRLU9296288 SEAL 094577 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2230	30.000
XINU1126503 SEAL 094677 SARL <i>[Signature]</i> ALGERIE	1 x 20ST	STC 1573 PIECE **	19632.000	2200	30.000

**BIERES CANETTES 50CL.
CONTRAT DE VENTE:
CFR PORT DE BEJAIA.
FRET PAYE . CLEAN ON BOARD
IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 16 5001447
DATE OF ISSUE 160809
Shipped on Board CMA CGM AGADIR 03-SEP-2016 CMA CGM Agences
France SAS as agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 29 CONTAINER(S); Continued From Previous Sheet Sheet 4 of 4 569328.000 63965 870.000
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

PLACE AND DATE OF ISSUE MARSEILLE 03 SEP 2016
SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM Agences France SAS
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

البنك المركزي الجزائري
BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
 CONTROLE DES CHANGES **PRÉLÈVEMENT DE DEVISES**
 Instruction N° 824 (Art 33 à 66)

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE
 (Nom et adresse)
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

Formule 4

A DONNEUR D'ORDRE		E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie	D
Nom : <i>ALGERIE</i>		1	Bordereau E N°
Adresse : <i>ALGERIE</i>			N° de la formule <Aucun>
Agissant : pour son compte (1) Nationalité : <i>ALGERIEN</i>		2	C EXÉCUTION DE L'ORDRE
pour le compte de (1) résident (1) non résident (1)			1- Date du prélèvement sur la marché
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification <i>092/22</i>		3	2- Désignation de la devise
GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises <i>FRANCE</i>			3- Cours appliqué
a) Importation		4	Montant du prélèvement sur le marché <i>279,364,48</i>
(1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouané)			
(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)			
(1) Numéro du dossier de domiciliation : <i>15100220161000000000</i>		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermediaire agréé:	
b) Autres (préciser la nature de l'opération) : <i>RÉALISATION</i>			
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulation de cession antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : Précisions sur la nature de l'opération :			
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) Référence à l'opération initiale de cession :			
(1) Rayer les mentions inutiles.			
(1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie			

Annexe

18/09/2016 09:26:21

----- Instance type and Transmission -----

Original received from SWIFT
Priority : Normal

Message Output Reference : 0951 160916BADDRDZALXXX2150361036
Correspondent Input Reference : 1540 160916BREDFRPPAXX8524164487

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

Swift Output : FIN 754 Adv of Paymt/Acceptance/Nego

Sender : BREDFRPPXXX
BRED BANQUE POPULAIRE
(HEAD OFFICE)
PARIS FR

Receiver : BADDRDZALXXX
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
ALGIERS DZ

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

20: Sender's Reference
4622320

21: Related Reference
165001447

32A: Principal Amt Paid/Accepted/Nego
Date : 26 September 2016
Currency : EUR (EURO)
Amount : #279.504,48#

72: Sender to Receiver Information
DGCTS CONFORMES PAR DHL 2680128614
VALEUR 26 SEPTEMBRE 2016 NOUS
DEBITERONS V/CTE DANS N/LIVRES DU
MONTANT PRECITE.
BIEN CORDIALEMENT/NG

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

{CHK:3C099EAA4A23}
{DLM:}
PKI Signature: MAC-Equivalent

annex 15
2001



Table des matières

Remerciement	
Dédicaces	
Introduction générale	1
Chapitre 01 : Généralités sur le commerce extérieur	5
Introduction	5
Section (1) : Notions générales sur le commerce extérieur	5
1.1. Définition du commerce extérieur	5
1.1.1. L'importation	5
1.1.2 L'exportation	6
1.2. Les théories du commerce international	6
1.2.1. Les théories traditionnelles du commerce international	6
1.2.2 Les nouvelles théories du commerce international	8
1-3- Les institutions Mondiales du commerce internationales	9
1.3.1 L'organisation mondiale du commerce (OMC)	9
1.3.2 La conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)	9
1.3.3 Présentation de la chambre de commerce international (CCI)	10
1.3.4 Le Fonds Monétaire International (FMI)	10
1.3.5 La Banque Mondiale (BM)	11
Section(2): Le commerce extérieur en Algérie	12
2.1. Historiques sur les pratiques et les politiques commerciales en Algérie	12
2.1.1 Avant l'indépendance(1962)	12
2.1.2 Après l'indépendance jusqu'au milieu des années 80 (le monopole de l'Etat)	12
2.1.3. La libéralisation du commerce extérieur algérien de 1990 jusqu'à nos jours	14
2.2. Les principales intégrations et accords commerciaux de l'Algérie	15

2.2.1 L'accord d'association avec l'Union Européenne	15
2.2.2 L'accession de l'Algérie à l'OMC	16
2.2.3 L'intégration régionale de l'Algérie au sein du l'Union du Maghreb Arabe	16
2.2.4 La grande zone arabe de libre échange (GZALE)	17
2.3L'évolution statistique du commerce extérieur de l'Algérie	17
2.3.1 Tendances générales de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie de premier trimestre 2019 jusqu'au premier trimestre de 2020	17
2.4Structure des échanges extérieurs de l'Algérie	19
2.4.1. A l'importation	19
2.4.1.1 Les Principaux groupes de produits	20
2.4.2 A l'exportation	23
2.4.2.1 Tendance générale des exportations	23
2.4.2.2Exportations des produits hors hydrocarbures par Groupe d'Utilisation .	23
2.4.2.3 Principaux produits exportés hors hydrocarbures	25
2.5. Les principaux partenaires commerciaux	27
2.5.1 Les principaux fournisseurs	27
2.5.2. Les principaux clients	28
Section(3) : Le Système bancaire en Algérie	29
3.1. Evolution du système bancaire algérien	29
3.1.1. Système bancaire de la période 1962-1966 (Etape de Souveraineté)	29
3.1.2. Système bancaire de la période 1966-1982 (Etape de la Nationalisation).	30
3.1.3 Système bancaire de la période 1982- 1986 (Etape de le la Restructuration Organique)	31
3.2. Les réformes du système bancaire et la transaction vers l'économie du marché	32

3.2.1 Loi N°86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit	32
3.2.2 La loi du 12 janvier 1988 modifiant en complétant la loi bancaire du 19 août 1986	32
3.2.3 Loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit	33
3.2.4 Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit.....	33
3.2.5 L'ordonnance N°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit	34
3.2.6 L'ordonnance N°10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et le crédit	34
3.3 Les acteurs du système bancaire algérien	34
3.3.1 Les banques publiques	35
3.3.2 Les banques privées algérienne	35
3.3.3 Les banques privées étrangères	36
3.3.4 Les établissements financiers	36
Conclusion	37
Chapitre 02: Le financement des opérations du commerce extérieur.....	39
Introduction	39
Section 1 : Les incoterms et les documents usuels du commerce extérieur	39
1.1 Les incoterms	39
1.1.1. Définition les incoterms	39
1.1.2 Présentation des différents incoterms	40
1.1.2.1 Les incoterms de vente au départ	40
1.1.2.2. Les incoterms de vente à l'arrivée.....	41
1.1.2 Classement des incoterms	43
1.1.2.1 Classement des incoterms par groupe	43
1.1.2.2 Selon le mode de transport	43
1.2. Les documents usuels du commerce extérieur	44
1.2.1 Les documents de prix	44
1.2.2 Les documents de transport (expédition)	45
1.2.3 Les documents d'assurance.....	46

1.2.4. Les documents douaniers	47
1.2.5. Les documents annexes	48
Section(2) : Les instruments et les techniques de paiement à l'international..	49
2.1 Les instruments de paiement à l'international	49
2.1.1 Le chèque	49
2.1.2 Le virement international	50
2.1.3 La lettre de change.....	52
2.1.4 Le billet à ordre	53
2.1.5 Les cartes de paiements.....	54
2.2 Les techniques de paiement	55
2.2.1 Les techniques non documentaires	55
2.2.1.1 l'encaissement simple	55
2.2.1.2 Le contre remboursement	56
2.2.1.3 Le compte à l'étranger	57
2.2.2 Les techniques documentaires	58
2.2..2.1La remise documentaire : REMDOC	58
2.2.2.2 Le crédit documentaire	61
Section 3 : Les risques et garanties bancaires	66
3.1. Les risques bancaires	66
3.1.1 Définition du risque	66
3.1.2Classification des risques	66
3.2 Les garanties bancaires.....	72
3.2.1Distinction entre le cautionnement et la garantie bancaire.....	72

3.2.2 Les formes de garanties bancaires	74
3.2.3 Les principales sortes de garanties bancaires.....	76
Conclusion	79
Chapitre 03 : Le Financement d'une opération d'importation par un crédit documentaire au sein de la BADR 580	81
Introduction.....	81
Section 1 : Présentation générale de la Banque d'Agriculture et de Développement Rural « BADR »	81
1.1. Histoire et évolution de la BADR	81
1.1.2 Le secteur stratégique de la BADR	84
1.1.3 Les opérations courantes de la BADR	85
1.2 Objectifs et missions de la BADR	86
1.2.1 Missions de la BADR	86
1.2.2 Les objectifs de la BADR.....	86
1.3 Présentation de l'agence 580 de Tizi-Ouzou	87
1.3.1 Missions de l'agence 580	87
1.3.2 Organisation de l'agence	87

Section 2 : Rôle et organisation du service étranger de la BADR	92
2.1. Place et rôle du service étranger	92
2.2. Rôle du chef de service	93
2.3. Organigramme du service étranger	93
2.4. Relation du service étranger	94
Section(3) : Le déroulement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BADR 580 de TIZI-OUZOU	96
3.1 La domiciliation	96
3.1.1 Définition de la domiciliation bancaire.....	96
3.1.2 Conditions de domiciliation	96
3.1.3 L'ouverture du dossier de domiciliation au sein de la BADR, agence 580	97
3.2 Ouverture du crédit documentaire à l'import	99
3.3 Apurement du dossier de domiciliation	101
Conclusion	103
Conclusion générale	104
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des schémas	
Liste des schémas	
Liste des abréviations	

Liste des annexes

Table des matières

Résumé

Résumé :

Aujourd'hui les transactions commerciales ne cessent de se multiplier et influencent l'économie directe et indirecte. Le commerce international est devenu l'âme de l'économie et la richesse des pays importateurs et exportateurs. Avec le taux des recommandations et les besoins du marché importation exige des activités plus complexes et rentables. Avec la complémentarité des marchés importateurs et exportateur la procédure et le déroulement des opérations impose une pression énorme sur les fournisseurs, c'est là que vient le rôle du crédit documentaire qui est connu pour être une technique de paiement international, face à l'exigence de ses derniers et les différents offres satisfaisante l'opération fait le grand plaisir de chaque opérateur. Pour des raisons de sécurité et la qualité des opérations, la banque fait la première destination des opérateurs pour le meilleur et le plus sécurisé des moyens de négociation et contrat commercial.