

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



Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme de MASTER
En Sciences Commerciales

Option : Finance et commerce international

Thème :

*Le suivi des opérations de commerce extérieur
Par les banques publiques Algériennes:
Cas de la BNA« Agence 583 TIZI OUZOU »*

Réalisé par :

M^{elle} SEGUENI Nassima

M^{elle} SOUALAH Katia

Dirigé par :

M^r AKKOUL Jugurta

Membres de jury

date de soutenance 26/06/2024

M^{elle} DJELLOUT Fatima, Maitre Assistante Classe B/ UMMTOPrésidente

*M^r OUALIKENE Selim, professeur / UMMTOExamineur M^r AKKOUL Jugurta, Maitre
de Conférences A/UMMTO*

Rapporteur

Promotion 2023-2024



Remerciement

Nous tenons à remercier le bon Dieu qui nous a donné la force, le courage et la santé pour pouvoir suivre nos études avec succès.

Nous remercions tout particulièrement Mr AKKOUL pour sa guidance tout au long de ce travail, ses conseils précieux, ses critiques, et sa présence aux moments de doute.

Un énorme MERCI pour notre encadreur au sein de la BNA M^{ME} CHABI. Merci pour votre bienveillance, sérieux et votre dévouement.

Nos plus vifs remerciements iront directement aux membres du jury pour leur efforts fournis lors de l'évaluation de notre travail de recherche. Enfin nos remerciements s'adressent à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de notre travail.



Dédicace

*Du profond de mon cœur, je dédie ce travail à tous ceux qui
me sont chers*

A ma chère maman

*Aucune dédicace ne saurait exprimer mon respect, mon amour
éternel et ma considération pour les sacrifices que tu as
consenti pour mon instruction et mon bien être.*

A mon cher papa

*L'épaule solide, l'œil attentif compréhensif et la personne la
plus digne de mon estime et mon respect.*

*Aucune dédicace ne saurait exprimer mes sentiments, que dieu
te préserve et te procure santé et longue vie.*

A mon cher grand frère Aghilas et sa femme Siham

A mes chers frères : Nabil et Ali

A ma chère sœur Dihia et son mari Salem et mon petit ange

Hsissou

Mes amies : Sarah, Nadine, Sonia.

Ma binôme katia et sa famille.

*Mes professeurs de l'UMMTO qui doivent voir dans ce travail
la fierté d'un savoir bien acquis.*

*Et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin pour que
ce projet soit possible, je vous dis MERCI.*

Nassima

Dédicace

À mes très chers parents, qui m'ont soutenu et encouragé tout au long de mon cursus d'études, en leur souhaitant une très longue vie.

Spécialement à ma maman, qui m'a soutenu et encouragé durant toutes ces années d'études. Qu'elle trouve ici le témoignage de ma profonde reconnaissance.

À mes frères Farès, Ali, Rayane, et à ceux qui ont partagé avec moi tous les moments d'émotion lors de la réalisation de ce travail. Ils m'ont chaleureusement soutenu et encouragé tout au long de mon parcours.

À ma famille, mes proches, Ma tante et son mari et leurs enfants et à ceux qui me donnent de l'amour et de la vivacité.

J'adresse mes plus affectueuses pensées à ma chère grand-mère que j'ai récemment perdu.

À tous mes amis, qui m'ont toujours encouragé, de loin Selma et Siham et de près Samira et Thinhinan, et qui m'ont apporté aide et soutien.

À ma binôme, Nassima, et sa famille

Et à toute la promotion FCI 2024.

Katia.

➤ *Liste des abréviations*

CI : Commerce International.

CE : Commerce Extérieure.

FMI : Fond monétaire international.

OMC : Organisation Mondial de Commerce.

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade.

CNUCED : La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développements.

SGP : système généralisé des préférences.

BM :La banque mondial.

BIRD :La Banque International pour la Reconstruction et le Développements.

AID : Association Internationale pour le Développement.

SFI : Société Financière International.

HOS :Heckcher, Ohlin et Samuelson.

OCDE : L'Organisation de Coopérations pour le Développements Economique.

PME : Petites et Moyennes Entreprises.

EORI: Economic Opérateur Registration and Identification.

ULD : UnitLoad Service ou Unité de chargements.

CIV : Conditions Internationales des Ventes.

DAP: Delivered At Place.

EXW: Ex Works.

FCA: Free Carrier.

CTP: Carriage Paid To.

DAT: Delivered At Terminal.

CIP: Carriage and Insurance Paid.

DDP: Delivered Duty Paid

FAS: Free Alongsi de Ship.

CFR: Cost and Freight.

FOB: Free on Board.

CIF:Cost, Insurance and Freight.

TCO :Tableau Comparatif des Offres.

BID BOND : Garantie de soumission(garantie d'offre).

SBLC: Stand by Lettre of Crédit.

BNA:Banque National d'Algérie.

BADR : la Banque de L'agriculture et du Développements Rural.

USD : Dollar Américaine.

DA : Dinar Algérien.

DI :Domiciliation délai normal « inférieure à 6 mois ».

DIP :Domiciliation délai spéciale « supérieure à 6 mois ».

DOD :Directions des opérations documentaires.

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	01
<i>Chapitre I : Présentation du Commerce International</i>	03
Introduction :	04
Section 01 : Le Commerce International et son Evolution	04
Section 02 : Le Fonctionnement du Commerce International	07
Section 03 : les opérations du commerce extérieur et ses risques	09
Conclusion	15
<i>Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur</i>	16
Introduction	16
Section 01 : Les étapes et procédures d'exportation	16
Section 02 : les étapes préalables à l'importation	25
Section03 : Le rôle des banques publiques dans les échanges internationaux	31
Conclusion :	35
<i>Chapitre III : Le suivi d'une opération d'importation au sein de la BNA Tizi-Ouzou</i>	36
Introduction	36
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	36
Section02 : Méthodologie de recherche	41
Section 03 : Analyse et discussion des résultats	46
Conclusion	59
<i>Conclusion générale</i>	60

Introduction générale

Introduction

Depuis le début du XVIII^e siècle, le commerce extérieur connaît une expansion fulgurante, favorisant la généralisation des échanges internationaux. Motivé par la satisfaction des besoins nationaux et l'exploitation des avantages comparatifs, les agents économiques sollicitent de plus en plus de produits via des voies aériennes, maritimes et terrestres. Cette dynamique s'inscrit dans un contexte marqué par l'accroissement de la population, l'élévation du niveau de vie, l'augmentation de la demande mondiale et l'expansion des marchés internationaux.

Les théories du commerce international présentent les échanges commerciaux comme solution au concept de développement : selon l'économiste britannique Adam Smith, l'échange permet alors de satisfaire les besoins en permettant aux individus d'obtenir ce qu'ils veulent sans nécessairement avoir à le produire eux-mêmes.

Le commerce international regroupe tous les échanges de biens et de services entre agents résidant dans des zones économiques différentes, car aucun pays, aussi puissant et développé soit-il, ne peut garantir une position mondiale sans commerce.

L'Algérie, comme tous les pays, n'est plus isolée du monde des échanges, et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises.

Le commerce international est caractérisé, aujourd'hui, par une forte expansion et une croissance plus rapide que celle de la production mondiale, suite à l'élargissement des marchés aux dimensions régionales et même mondiales, et au processus de mondialisation de l'économie qui engendre l'interdépendance poussée des intérêts à l'échelle internationale.

Les échanges commerciaux entre les opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter.

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits.

L'Algérie, en tant que pays en développement, accorde une importance stratégique au développement du commerce extérieur afin de diversifier son économie et réduire sa dépendance aux hydrocarbures.

Dans ce contexte, le rôle des banques publiques est primordial pour accompagner et soutenir les entreprises algériennes dans leurs activités à l'international.

Effectivement, ces dernières remplissent plusieurs missions clés dans le suivi et la facilitation des opérations de commerce extérieur : elles mettent à la disposition des entreprises exportatrices et importatrices une gamme de produits de financement adaptés, tels que crédits documentaires. Cela permet de soutenir la compétitivité des entreprises sur les marchés internationaux. Facilitant les transactions commerciales à l'export et à l'import.

Enfin, elles mettent en place des procédures rigoureuses de suivi et de contrôle des opérations de commerce extérieur afin d'assurer de leur conformité avec la réglementation en vigueur.

Introduction générale

❖ Problématique :

L'objectif de cette étude est d'analyser comment la Banque Nationale d'Algérie (BNA) aide et finance les opérations de commerce extérieur.

Ceci nous amène à se poser la question principale suivante :

- « **Comment la Banque Nationale d'Algérie effectue-t-elle le suivi des opérations du commerce extérieur en particulier à travers les lettres de crédit documentaire ?** »

De cette question principale découle d'autres questions secondaires, à savoir :

- Quelles sont les différentes opérations de commerce extérieur ?
- Quels types de crédit les banques offrent pour financer ces opérations ?
- Comment la BNA traite les dossiers des opérations de crédit documentaire, surtout à l'importation, à son agence de Tizi-Ouzou ?

❖ Le choix du sujet

Le choix de sujet de recherche se justifie par sa pertinence dans le cadre général de notre formation, tout en permettant d'approfondir nos connaissances théoriques et de les mettre en pratique. Nous avons choisi d'étudier le suivi des opérations de commerce extérieur par les banques publiques algériennes, un sujet crucial pour comprendre les mécanismes et les défis associés à la gestion des transactions internationales dans le secteur bancaire.

❖ L'objectif de travail :

L'objectif principal de notre recherche est d'analyser le déroulement d'une opération d'importations par crédits documentaire au sein de Banque Nationale d'Algérie 583 Tizi-Ouzou

❖ La démarche méthodologique

La méthodologie de ce travail s'articule autour de deux axes : La recherche documentaire ou bibliographique, grâce à cette dernière divers documents ont été constitués (les mémoires de nos prédécesseurs, les ouvrages, les revues et articles ainsi que certains sites internet), cette méthode nous a permis d'enrichir nos connaissances et donc d'exposer le cadre théorique relatif à notre objet de recherche ; avec une application sur le terrain à travers un stage pratique au sein de la Banque Nationale d'Algérie

❖ Structure du mémoire

Pour atteindre les objectifs tracés, et en vue d'apporter une réponse à la question principale posée ainsi qu'aux questions secondaires, nous avons opté d'articuler ce présent travail autour de trois chapitres :

Le premier chapitre portera sur : « Présentation de commerce international ».

Introduction générale

En ce qui concerne le second chapitre, il sera intitulé comme suit : « Opérations relatives au commerce extérieur ».

En fin, le troisième et dernier chapitre abordera : « Le suivi des opérations de commerce extérieur par la Banque Nationale d'Algérie »

Chapitre I :

Présentation du Commerce International

Introduction :

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes.¹

Ce chapitre vise à présenter le commerce international dans son sens étroit et est subdivisé en trois sections, La première section aborde le concept de commerce international et son évolution, tandis que la deuxième section explore le fonctionnement du commerce international. Enfin, la dernière section se concentre sur les opérations du commerce extérieure « CE ».

Section 01 : Le Commerce International et son Evolution

Cette section, vise en premier lieux à donner une vue d'ensemble sur le commerce international, et en deuxième lieux présenter son évolution.

1. Définition du Commerce International

Le commerce international est l'échange de biens, de service et de capitaux entre pays. Il implique l'achat et la vente de produits et de services à l'étranger, ainsi que de l'investissement transfrontalier. Le commerce international est favorisé par la mondialisation, les progrès technologiques et les politiques économiques qui encouragent les échanges internationaux. Il peut se faire entre des entreprises, des gouvernements ou du particulier, et peut prendre la forme de transaction bilatérale ou multilatérale²

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes³.

Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre au moins deux pays.

Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises).

En termes simples, le commerce international désigne les échanges de marchandises et/ou de services entre plusieurs pays. Ces échanges commerciaux peuvent également se faire entre un pays, ou un espace économique, et le reste du monde⁴.

Il est important de différencier entre la notion de commerce international et celle du commerce extérieur, même si les deux sont souvent considérées comme synonymes.

Le commerce extérieur, est l'ensemble des échanges de biens et de services et de capitaux entre les résidents d'un pays et ceux d'autres pays. Il implique l'importation et l'exportation de

¹Alaoui Mostafa publier le 11janvier 2023, « définition du commerce international », fr.scribd.com, page 1 consulter 07/06/2024.

²Jaime de Melo – Jean – Marie Grether, commerce international « théorie et application », édition Boeck, Bruxelles 1997.P7

³<https://fr.scribd.com/presentation-La-logistique-et-le-commerce-international> consulter le 14-02-2024

⁴<https://www.esce.fr/faq/quel-est-le-role-du-commerce-international/>

Chapitre I : Présentation du Commerce International

biens et de services, ainsi que les investissements directs à l'étranger et les transferts des capitaux⁵.

2. Evolutions du commerce international :

Le commerce international, déjà crucial au XIXe siècle, a prospéré depuis 1945, tant en volume qu'en valeur, accompagné de changements dans la structure des échanges et des produits.⁶

2.1. Expansion des Échanges Internationaux depuis 1945 :

Depuis 1945, les échanges internationaux ont augmenté à un rythme plus rapide que la production mondiale, stimulés par la création d'organisations internationales favorisant le commerce telles que le GATT puis l'OMC, le FMI et la Banque mondiale.⁷

2.1.1. Transformations majeures de 1990 à nos jours :⁸

La période depuis 1990 a été marquée par des événements et transformations significatifs dans le commerce international, notamment :

- Une relocalisation du centre d'impulsion du commerce vers les pays du sud.
- Une croissance des exportations des pays en développement.
- Des années de forte augmentation des échanges, particulièrement entre 1994 et 1998.
- Les effets de la crise économique de 1998 sur les pays émergents.
- Les stratégies axées sur le faible coût de la main-d'œuvre adoptées par les pays émergents pour attirer les multinationales.

2.1.2. Complexification des Chaînes de Valeur et Crise de 2008-2009 :

Cette période a également vu une complexification des chaînes de valeur, avec l'intervention de plusieurs intermédiaires et une multiplication des échanges entre les pays. Cela a conduit à une augmentation significative du commerce extérieur jusqu'à la crise de 2008-2009, qui a brusquement stoppé cette dynamique.⁹

2.1.3. Impact de la Crise Sanitaire Mondiale depuis 2022 :

Depuis 2022, l'économie mondiale a été touchée par une crise sanitaire liée à la diffusion du virus COVID-19. Les mesures de restriction adoptées par les pays ont entraîné de graves perturbations dans le commerce international, avec une forte perturbation des chaînes logistiques et une difficulté d'approvisionnement en matières premières et produits finis. En réponse, les pays ont commencé à mettre en place des politiques de relocalisation pour limiter leur dépendance économique vis-à-vis de l'étranger.¹⁰

⁵BETTONE ALAIN, CAZORLA ANTOINE, DOLLA CHRISTINE, DRAI ANNE-MARY, dictionnaire des sciences. Économiques, 2e édition, Editeur Armand Colin, Paris, 2007, page 60

⁶ <http://www.la-revenche-des-ses.fr> « L'évolution des échanges internationaux » consulter le 22-02-2024

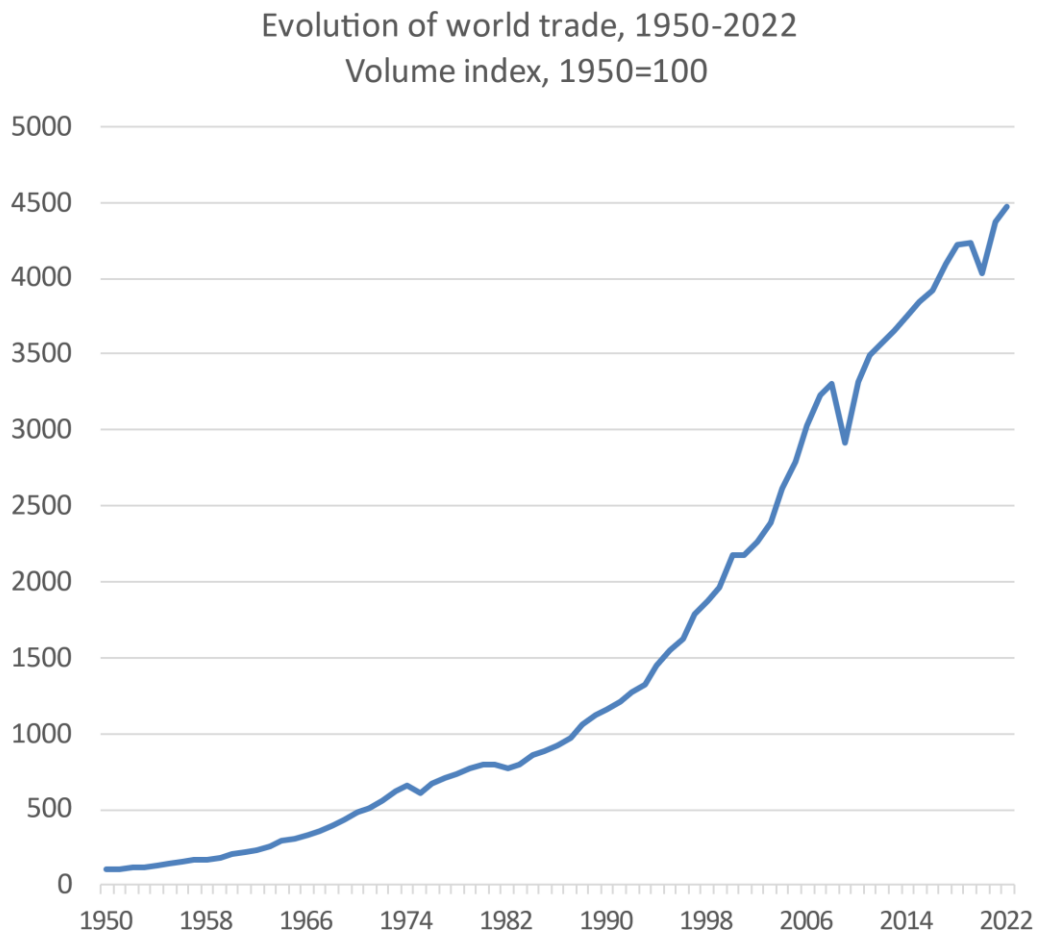
⁷ Mémoire fin de cycle K, Y le 13-07-2023 « Procédure de dédouanement d'une opération d'importation de pièces de machine au sein de l'agence transit » Université Mouloud Mammeri, page 15. Consulter le 15-02-2024

⁸ MUCCHILLI JEAN-LOUIS, op cit , Page32

⁹ MUCCHILLI JEAN-LOUIS, op cit, Page33

¹⁰ <https://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2020/06/08/covid-19> consulter le 15-02-2024

Figure N°01: Evolution of world trade 1950- 2022



Source : https://www.wto.org/french/thewto_f/thewto_f.htm « Evolution du commerce dans le cadre de l'OMC : statistiques utiles ».

La valeur du commerce mondial s'est envolée et est aujourd'hui près de 400 fois plus élevée qu'en 1950.¹¹

L'évolution du commerce international reflète une interconnexion croissante entre les économies mondiales, propulsée par l'innovation technologique, les politiques commerciales et les changements dans les préférences des consommateurs.

¹¹ https://www.wto.org/french/thewto_f/thewto_f.htm « Evolution du commerce dans le cadre de l'OMC : statistiques utiles ».

Section 02 : Le Fonctionnement du Commerce International

Le commerce international, enraciné dans les théories économiques des précurseurs et des organisations régissant les échanges entre nations, repose sur un système d'informations unifié. Les idées des créateurs d'Adam Smith, David Ricardo ainsi que Heckcher, Ohlin et Samuelson ont modelercette évolution.

Adam Smith a abordé le concept de la théorie de l'avantage absolu, tandis que Ricardo a développé la théorie des avantages comparatifs. Heckcher, Ohlin et Samuelson ont élargi la théorie du commerce international basée sur les avantages comparatifs des ressources et des facteurs de production entre les nations, contribuant ainsi à un système d'échange mondial plus complexe et interconnecté.

1. Les Théories du Commerce International

1.1. La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith

En 1776, Adam Smith publie son célèbre ouvrage (Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations). Selon Smith, la division du travail permet d'augmenter la productivité des individus et des entreprises. Et explique l'échange entre les pays par des différences des couts de production, par comparaison des couts absolus.¹² Les uns et les autres étant plus productifs dans leur domaine respectif, la quantité de biens produits s'accroît, et leur coût diminue. Pour être viable, cette spécialisation suppose toutefois qu'il y ait des échanges entre les producteurs ; autrement, chacun d'eux devrait produire ce qui est nécessaire à sa propre subsistance¹³

1.2. La Théorie de l'avantage comparatif du David Ricardo en 1817

Dans (les principes de l'économie politique et de l'impôt), David Riccardo pousse plus loin la réflexion amorcée par Adam Smith en proposant le principe de l'avantage comparatif. Selon ce principe, un pays a intérêt à échanger un bien avec un autre pays, même s'il ne dispose pas d'un avantage absolu par rapport à ce pays¹⁴

1.3. Théorie des coûts relatifs de HOS

Cette théorie a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckcher, Ohlin et Samuelson qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entre les pays et à appliquer, dans leur théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivités de l'unique facteur de travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui réalisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance. Elle a intérêt à exporter

¹²Michel, le commerce international, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003, p 25

¹³PANET-RAYMOND (A). ROBICHAUD (D), «le commerce international : une approche nord-américaine » édition chenelière Education ; canada, 2005, p11

¹⁴<http://www.lemonde.fr> consulter le 06-06-2024 à 20 :40

Chapitre I : Présentation du Commerce International

ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée¹⁵

1.4 Paradoxe de W. Leontief

Wassili Leontief (1906-1999), prix Nobel en 1973, teste en 1954 la validité empirique du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), qui explique les déterminants du commerce international : chaque pays aurait intérêt à se spécialiser dans les productions qui incorporent massivement le facteur dans lequel il est le mieux doté (capital ou travail, facteurs naturels). Leontief s'intéresse à la structure du commerce extérieur des États-Unis, pour vérifier cette approche dite « des dotations factorielles ». Il analyse alors le contenu en capital et en travail des exportations américaines. Or le résultat est l'inverse de celui espéré : les États-Unis exportent massivement des biens largement dotés en facteur travail et importent des biens plus capitalistiques. Le paradoxe fut alors expliqué en termes de division du travail qualifié et non qualifié. Les américains seraient riches en travail qualifié.

1.5 La nouvelle théorie du commerce international avec PAUL KRUGMAN¹⁶

Elle s'est achevée à la fin des années 70, apparaît comme une suite au modèle HOS qui n'arrive pas à expliquer l'importance du commerce international interbranche (importation et exportation d'un même produit) et l'existence des échanges entre les pays développés dont les dotations factorielles sont proches.

Les théories précédentes considèrent que le marché est parfait, mais PAUL KRUGMAN, un des fondateurs de la nouvelle théorie du CI, démontre le contraire, en mettant en évidence le rôle majeur que jouent les différents facteurs qui rendent ce marché imparfait. Il distingue entre variations ;

a. Les rendements d'échelle croissant

Les théories précédentes considèrent que les rendements d'échelle sont constants. Dans ce cas, la spécialisation des nations est déterminée par :

- La variation des techniques utilisées (RICARDO) ;
- La variation des dotations relatives des facteurs de production (HOS).

La nouvelle théorie distingue entre les économies d'échelle internes et les économies d'échelle externes

➤ Dans le cas d'économies d'échelles internes

La production est influencée par la taille de la firme. Ce qui conduit à la disparition de la concurrence.

Supposons deux pays A et B, ne sont distingués que par le taux de salaire, donc par le coût de production.

Supposons que le taux de salaire de A est plus élevé que celui de B. Dans ce cas le commerce international conduit à la disparition de la firme localisée en A tandis que la firme se trouvant en B approvisionnera les deux pays. Si tous les marchés sont comme ça, chaque bien ne sera produit que par une seule firme.

¹⁵ Mémoire de fin d'études IBELAI DENE (S), IDJOU BAR (G), IRATEN (S), 2013 « le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire », université de Bejaia.p24

¹⁶ Economic and Political Weekly, « Trade theory despite Krugman », par Jomo K. S, Rudiger Von Arnim, page 29, le 06 décembre 2008. Consulté le 29 juin 2024 à 21H00

Chapitre I : Présentation du Commerce International

➤ Dans le cas d'économies d'échelles externes

L'efficacité de la firme est influencée par la taille du secteur. Dans ce cas elles peuvent garder la même taille et voir leurs coûts de production diminués suite à une augmentation de la production globale, car le coût unitaire de production dépend de la taille du secteur, et non pas spécialement de celle de la firme.

Ainsi une nation entrée la première dans la production d'un bien donné ne pourra pas être concurrencée par une autre avantagée uniquement par un faible taux de salaire.

b. La différenciation des produits

Les hypothèses traditionnelles supposent que les produits sont homogènes. Seulement la nouvelle théorie repose sur le fait que le consommateur différencie les produits. Alors sur le marché, les firmes utilisent tous les moyens disponibles pour se distinguer de la concurrence. Ce qui peut amener le consommateur à préférer un produit extérieur alors qu'il existe déjà à l'intérieure tout simplement parce qu'il est différent. Et c'est cela qui explique le commerce international interbranche.

2. Les Institutions du Commerce International

2.1.L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'organisation mondiale du commerce a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est entrée en fonction qu'au 1er janvier 1995¹⁷.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) 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. Le but est de favoriser autant que possible la bonne marche, la prévisibilité et la liberté des échanges.¹⁸

Les objectifs de l'OMC épousent ceux du GATT mais avec, en plus, l'ambition d'arbitrer efficacement les conflits commerciaux entre pays membres.¹⁹

2.2.La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) :

Elle a pour vocation d'améliorer la participation des pays les moins développés au commerce international. La CNUCED devient le lieu privilégié du dialogue Nord-Sud, elle est à l'origine du système généralisé des préférences (SGP), des accords par produit pour la stabilisation des cours, du code de conduite maritime pour le partage des lignes et des accords sur des montants des aides publiques au développement²⁰.

2.3.L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE) :

¹⁷<https://www.wto.org> ; consulté le 15-02-2024 à 18h.35min.

¹⁸Créée par : les négociations du Cycle d'Uruguay (1986-1994) à Genève, Suisse le : 1er janvier 1995
https://www.wto.org/french/thewto_f/thewto_f.htm « Evolution du commerce dans le cadre de l'OMC : statistiques utiles » consulter le 07/06/2024

¹⁹ Bertrand Blancheton, « Maxi Fiche de science Economique » édition DUNOD, Paris 2009, p214.

²⁰ www.unctad.org consulté le 16-02-2024 à 12H33mn.

Chapitre I : Présentation du Commerce International

L'OCDE, instituée au lendemain de la seconde guerre mondiale pour faciliter la reconstitution de l'Europe dans le cadre du plan de Marshall, est devenue un centre d'étude et d'analyse des politiques économiques mises en œuvre par les principaux pays développés²¹

2.4. Les organismes pour financer les échanges :

Les organismes qui interviennent dans les transactions internationales et financent les échanges extérieurs sont :

2.4.1. Le Fond Monétaire International (FMI)

Le Fond Monétaire International a été créé en 1944 par la conférence de Bretton Woods pour organiser les relations monétaires internationales et veiller au respect des règles du traité signé. Le rôle de FMI consiste à aider les pays qui en font la demande, soit financièrement en accordant des crédits internationaux. La contrepartie de cette aide est un fort pouvoir d'ingérence du FMI dans l'orientation des politiques économiques nationales²²

2.4.2. La banque mondiale (BM)

La banque mondiale est créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement), spécialisée dans le financement de projets d'infrastructure ; l'AID (Association Internationale pour le Développement), qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement, et la SFI (Société Financière Internationale), qui soutient les initiatives privées débouchant sur des projets rentables. Son action s'inscrit dans la durée. Elle prend en charge des projets en faveur des pays du tiers-monde qui ne pourraient pas être financés par des moyens classiques²³

Les institutions du commerce international, L'OMC, la Banque mondiale et le FMI, sont essentielles pour réguler et soutenir les échanges mondiaux. Leur travail montre qu'une coopération mondiale est nécessaire pour assurer un commerce juste et équitable.

Section 03 : les opérations du commerce extérieur et ses risques

Dans cette section nous étudierons de près les activités essentielles du commerce extérieur.

Les exportations et les importations sont indispensables à l'économie d'un pays et à la performance des entreprises. Elles permettent d'être compétitive sur le plan national et international. Aussi elles rendent plus dynamique le commerce international à travers l'échange des biens, des services et capitaux entre pays ou nations.

1. Opération d'importation :

1.1. Définition de l'importation :

L'importation est l'acte d'échanger des biens et des services entre pays pour répondre aux besoins nationaux, soit en raison d'une insuffisance de production locale, soit parce que le produit n'est pas disponible localement. Dans certains cas, il peut s'agir également de

²¹ www.oecd.org consulté le 20-02-2024 à 23H20mn

²² <https://www.imf.org> ; consulté le 20.02.2024 à 18h.37min

²³ <http://www.andlil.com> ; consulté le 06.06.2024 à 18h.40min

réexporter des matières premières après transformation. La valeur des biens importés est déterminée par l'incoterm choisi. En somme, l'importation fournit des ressources complémentaires à la production nationale²⁴

1.2. Avantage de l'importation²⁵

1.2.1. Accès aux marchés mondiaux :

L'importation permet aux entreprises d'accéder à une gamme plus large de produits et de services provenant du monde entier, ce qui leur permet d'offrir une sélection diversifiée à leurs clients.

1.2.2. Réduction des coûts :

Les biens importés peuvent être moins chers à produire dans leur pays d'origine en raison de coûts de main-d'œuvre moins élevés, de taux de change favorables ou de l'accès aux ressources naturelles. Les entreprises peuvent ainsi réaliser des économies.

1.2.3. Qualité et variété :

L'importation permet aux entreprises de s'approvisionner en produits de haute qualité ou en articles uniques qui peuvent ne pas être disponibles sur le marché intérieur, ce qui accroît la variété des produits et le choix des clients.

1.2.4. Économies d'échelle :

L'importation peut profiter aux entreprises en tirant parti des capacités de production et des économies d'échelle des fabricants étrangers, ce qui peut permettre de réduire les coûts de production.

1.2.5. Des prix compétitifs :

Les produits importés peuvent contribuer à maintenir des prix compétitifs sur le marché intérieur, ce qui permet d'éviter l'inflation et d'offrir aux consommateurs des options abordables.

1.2.6. Diversification de la chaîne d'approvisionnement :

Le recours aux importations permet de diversifier la chaîne d'approvisionnement d'une entreprise, réduisant ainsi le risque de perturbations dues à des facteurs économiques ou environnementaux locaux.

1.2.7. Se concentrer sur les compétences de base :

L'importation permet aux entreprises de se concentrer sur leurs compétences de base et d'allouer des ressources aux domaines dans lesquels elles excellent.

1.2.8. Partenariats internationaux :

Le commerce international peut déboucher sur des partenariats, des collaborations et des opportunités d'affaires avec des entreprises étrangères.

²⁴Panes-Raymond A, Robichuud D. Le commerce international, Une approche nord-américaine édition l'achenevière. 2005 P11.

²⁵Écrit par rédaction Team le 4 Janvier2024, 17 avantage et inconvénient del'importation, <https://barrazacarlos.com/fr/avantages-et-inconvenients-de-limportation/>, consulté le 21 Mars 2024à 21H55

1.3. Inconvénient de l'importation²⁶ :

- 1.3.1. **Concurrence** : L'augmentation des Importations peut intensifier la concurrence sur les marchés nationaux, ce qui peut nuire aux entreprises locales qui ne peuvent pas rivaliser en termes de prix ou de qualité.
- 1.3.2. **Pertes d'emplois** : Lorsque les entreprises Importent des biens qui étaient auparavant produits localement, cela peut entraîner des pertes d'emplois dans le secteur manufacturier national.
- 1.3.3. **Déséquilibre commercial** : Une forte dépendance à l'égard des importations sans exportations correspondantes peut entraîner des déséquilibres commerciaux, susceptibles d'affecter l'économie d'un pays et la valeur de sa monnaie.
- 1.3.4. **Contrôle de la qualité** : Les entreprises peuvent être confrontées à des difficultés pour garantir la qualité et la sécurité des produits importés, ce qui peut avoir une incidence sur la confiance et la sécurité des consommateurs.
- 1.3.5. **Dépendance à l'égard des fournisseurs étrangers** : Une dépendance excessive à l'égard des fournisseurs étrangers peut rendre les entreprises vulnérables aux ruptures d'approvisionnement, aux tensions géopolitiques ou aux changements de politique commerciale.
- 1.3.6. **Douanes et tarifs** : L'importation peut impliquer de naviguer dans des procédures douanières, des tarifs et des réglementations commerciales complexes, ce qui peut entraîner des coûts administratifs et des défis logistiques supplémentaires.
- 1.3.7. **Fluctuations des taux de change** : Les fluctuations des taux de change peuvent affecter le coût des biens importés, ce qui peut entraîner des dépenses imprévisibles pour les entreprises.
- 1.3.8. **Problèmes de propriété intellectuelle** : Dans certains cas, l'importation peut entraîner un risque de vol ou de violation de la propriété intellectuelle, en particulier s'il s'agit de produits contrefaits ou piratés.
- 1.3.9. **Différences culturelles et réglementaires** : Les différences de culture, de pratiques commerciales et de réglementations sur les marchés étrangers peuvent poser des problèmes aux entreprises qui importent des biens ou des services (la langue).

2. Les Opérations d'exportation :

L'exportation est le fait de céder des produits et ou services destinés à être commercialisés et vendre sur le marché étranger.²⁷

2.1. Définition d'exportation :

Action de sortir des biens, des marchandises (produits naturels ou fabriqués) du territoire national vers le pays étranger auquel on les vend²⁸

²⁶ Ecrit par rédaction Team op cite 4 Janvier 2024, 17 avantages et inconvénients de l'importation .

²⁷ GUILLAUME, Publié le 7 Avril 2015, Export : tout savoir sur l'exportation, petite-entreprise.net, consulté le 22/03/2024 à 00H03 min

Chapitre I : Présentation du Commerce International

Une opération d'exportation est une opération dans laquelle le pays disposant d'un surplus de production de biens ou de services va chercher à cibler d'autres marchés en allant donc les vendre à d'autres pays en échange d'un rapatriement de devises, elles sont calculées sur la base d'une évaluation de l'incoterm choisi.²⁹

2.2. Les Types d'exportation ³⁰:

Les exportations sont un prélèvement de ressources pour la production intérieure. On distingue cinq types d'exportation :

2.2.1. L'exportation directe :

Plutôt que de passer par des intermédiaires les acheteurs étrangers traitent directement avec les vendeurs, cette technique permet de faire des bénéfices élevés cependant elle entraîne des investissements et des risques importants.³¹

2.2.2. L'exportation indirecte :

Le fait d'exporter une partie de sa production est considéré comme le moyen le plus simple pour un fabricant d'avoir accès à un marché étranger. Une modification marginale de sa gamme et de son organisation, de ses investissements et de ses objectifs est nécessaire. L'avantage de cette méthode indirecte est qu'elle requiert moins d'investissements car l'entreprise n'a pas à mettre en place une force de vente à l'étranger³²

2.2.3. L'exportation contrôlée :

Dans ce cas l'exportateur a la maîtrise complète de la commercialisation et les risques connexes lui sont aussi pesés. Cette alternative permet à l'entreprise exportatrice une meilleure connaissance du marché et la détention des réseaux de communication à caractère stable et l'exploitation totale des bénéfices qui lui reviennent. Toutefois, l'exportation contrôlée génère des placements financiers de dépôts élevés et exige une expertise notable en matière de processus d'export.³³

2.2.4. L'exportation sous-traitée :

Cette alternative se caractérise par des risques limités et des investissements réduits. Elle consiste à avoir recours aux intermédiaires habilités à assurer l'introduction des entreprises exportatrices sur le marché d'export. Néanmoins, cette sous-traitance se distingue par une

²⁸Anton. *Importation. Exportation des bestiaux et des blés* (Proudhon, *Propriété*, 1840, p. 286). *Maison d'exportation* (Martin du G., *Confid. Afric.*, 1931, p. 1117).

²⁹ Mémoire de fin de cycle « étude du processus d'exportation d'un produit cas de cevital » page 17

³⁰Mémoire, LOUNI et CHALLAL, « exportation des produits agroalimentaires en Algérie cas des produit Cevital » université MOULOUD MAMMARI, p23

³¹ Mémoire, BOUARROUDJ et MANADI « le processus d'importation d'une matière première au sein de L'entreprise CEVITAL » P7

³²Ibid. Mémoire, BOUARROUDJ et MANADI « le processus d'importation d'une matière première au sein de L'entreprise CEVITAL » P8

³³ Quels sont les différents types d'exportation, publié le 7Avril2015, <https://www.petite-entreprise.net/P-3050-136-G1-quels-sont-les-differents-types-d-exportation.html> consulté le 22mars2024 à 1h00

absence de la maîtrise de la politique commerciale et par un manque d'information, aussi bien quantitatif que qualitatif.³⁴

2.2.5. L'exportation concertée :

Elle consiste à faire des partenariats avec d'autres sociétés d'une même ou différentes nationalités. Cela signifie que les risques, les charges, les ressources, le savoir-faire, les contacts et les activités sont partagés. Toutefois les risques d'entraîner des problèmes de compréhension dus aux différences culturelles et linguistiques sont élevés et la maîtrise de la politique demeure partielle.³⁵

2.3. Les avantages de l'exportation :

L'exportation représente un mode d'entrée sur les marchés étrangers important pour les PME. Dynamiser l'entreprise par l'instauration de nouvelles stratégies de développement, et celui qui donne l'esprit d'innovations grâce au côtoiement de cultures différentes.³⁶

- Augmenter le chiffre d'affaires en prospectant de nouveaux marchés étrangers.
- Augmenter la rentabilité grâce aux économies d'échelle.
- Gagner en notoriété en intégrant des marchés mondiaux et faisant connaître son nom.
- Dynamiser l'entreprise par l'instauration de nouvelles stratégies de développement qui concèdent avec les exigences des marchés étrangers.
- Acquérir des connaissances et compétences capable de lui faire gagner de l'expérience, à l'échelle internationale.
- Bénéficier de quelques exonérations (fiscales, douanières, ... etc.) et de facilités de fonctionnement.
- Développer un esprit innovateur grâce au côtoiement de cultures différentes.³⁷

2.4. La différence entre l'importation et l'exportation :

- **L'importation** désigne l'acte d'acheter des biens et des services provenant d'autres pays pour répondre aux besoins et aux demandes du marché intérieur d'un pays donné.

Cela implique d'importer des produits étrangers dans le pays pour les utiliser ou les revendre sur le marché intérieur. Par exemple, un pays peut importer des produits manufacturés, des matières premières, des produits agricoles ou des services spécialisés pour répondre aux besoins de sa population ou de ses industries.

D'autre part :

³⁴ Aurélie D, le 18 Avril 2019, les types d'exportation, https://www.linkedin.com/pulse/les-types-dexportation-aurelie-dumas,utm_source=share&utm_medium=member_android&utm_campaign=share_via consulté le 22 Mars 2024 à 1H15 min

³⁵ Mémoire fin de cycle « le processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise CEVITAL » page 18

³⁶ Exporter : tout savoir sur les exportations, petites-entreprises.net, tout pour l'entrepreneur, disponible sur <https://www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation.html>

³⁷ Ibid Exporter : tout savoir sur les exportations, petites-entreprises.net, tout pour l'entrepreneur, disponible sur <https://www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation.html> consulté le 22 Mars 2024 à 13h00

- **L'exportation** fait référence à la vente de biens et de services produits dans un pays vers des marchés étrangers.

Cela signifie que les produits nationaux sont vendus et expédiés vers d'autres pays pour répondre à la demande sur ces marchés étrangers. Les exportations peuvent inclure des produits manufacturés, des produits agricoles, des services professionnels, des technologies, des produits culturels et bien d'autres encore.

Ainsi, la principale différence entre l'importation et l'exportation réside dans la direction du flux des biens et des services.³⁸

2.5. Les risques liés au commerce international

Les risques dans le commerce international sont les principaux obstacles à sa croissance.

Le commerce international a été un sujet très débattu. L'augmentation du marché des exportations est très bénéfique pour une économie, mais d'autre part l'augmentation des importations peut être une menace pour l'économie de ce pays. Il y a lieu donc de trouver le juste équilibre entre le libre-échange et le protectionnisme.

Les risques dans le commerce international peuvent être répartis en vertu de plusieurs types, tels que³⁹ :

2.5.1. Les risques économiques

Ils englobent les risques qui relèvent du monde économique ou réel tels que :

- Risque de concession en matière de contrôle économique.
- Risque d'insolvabilité de l'acheteur
- Le risque de non-acceptation.
- Risque de défaut prolongé à savoir l'échec de l'acheteur de payer le montant dû au bout de six mois à compter de la date d'échéance.
- Risque de taux de change.

2.5.2. Les risques politiques

Ce sont les risques qui impactent l'environnement immédiat de l'entreprise et qui peuvent modifier substantiellement l'environnement concurrentiel et le modèle économique lui-même, tels que⁴⁰ :

- Le risque de non-renouvellement des licences d'importation et d'exportation.
- Risques dus à la guerre.
- Risque de l'imposition d'une interdiction d'importation après la livraison de la marchandise
- Abandon de la souveraineté politique.

2.5.3 Le risque pays⁴¹

³⁸Thèse, BAZZIZ et BARLI (2021) « La contribution à l'analyse du processus d'importation de la matière première l'huile de soja » université Abderrahmane Mira- Bejaia, page 9

³⁹ GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, les opérations bancaires à l'international, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.

⁴⁰ GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, les opérations bancaires à l'international, éditions Banque Editeur, Paris, 1999, p.123.

⁴¹Mémoire, HASSANI et OUERD (2016/2017), « Analyse et suivi d'une opération de commerce extérieur »,

Chapitre I : Présentation du Commerce International

Le risque pays recouvre les différents facteurs notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un pays étranger, tels que:

- Changements dans les politiques du gouvernement.
- Modification de la réglementation des changes.
- Le manque de devises étrangères.
- Les embargos sur le commerce international.

2.5.4 Les risques commerciaux ⁴²

Ils recouvrent le non-respect des engagements contractuels et le risque d'insolvabilité donc le risque de non-paiement de sa créance financière est lié à :

- L'absence de garanties bancaires
- Le défaut de paiement de l'acheteur.
- L'incapacité d'un vendeur de fournir la quantité nécessaire et la qualité des marchandises.

2.5.5 Autres risques ⁴³

Il existe aussi d'autres risques qui peuvent venir entraver l'opération de commerce extérieur, tels que :

- Les différences culturelles, par exemple, dans certaines cultures, on considère le paiement d'une prime pour aider à la négociation est absolument légale.
- Manque de connaissance des marchés étrangers.
- Les barrières linguistiques.
- Inclinaison par rapport à des associés d'affaires de corruption.
- La protection juridique pour rupture de contrat ou de non-paiement est faible.
- Effets de l'environnement commercial imprévisible et taux de change fluctuant.
- Risque souverain
- La capacité du gouvernement d'un pays à rembourser ses dettes.
- Des risques naturels en raison de divers types de catastrophes naturelles, qui ne peuvent être prévues à l'avance

Conclusion

Nous avons discuté dans le premier chapitre sur la présentation du commerce international, ainsi que de son fonctionnement, offre une vue d'ensemble approfondie des différentes dimensions de ce domaine crucial de l'économie mondiale. En explorant les fonctionnements, les opérations et les risques associés au commerce international, ce chapitre fournit une base solide pour comprendre les complexités et les dynamiques du commerce à l'échelle mondiale.

Université Mouloud Mammeri, p48

⁴² Mémoire, YAHI et MENANA (2021/2022), « la gestion des risques des opérations de commerce extérieur » Université Mouloud Mammeri, P22

⁴³ Mémoire, YAHI et MENANA (2021/2022), « la gestion des risques des opérations de commerce extérieur » Université Mouloud Mammeri, P22

Chapitre II :

Les opérations relatives au commerce

Extérieur

Introduction

Ce chapitre se propose d'examiner de près les principaux aspects du commerce extérieur à travers trois sections distinctes. Tout d'abord, nous passerons en revue la définition des procédures d'exportations, tandis que la deuxième section se concentrera sur les étapes préalables d'importation. Enfin, la troisième section mettra en lumière le rôle fondamental des banques publiques dans les activités de commerce extérieur.

Section 01 : Les étapes et procédures d'exportation

Dans cette partie, nous aborderons les principales étapes de l'exportation, notamment l'élaboration de la stratégie, l'analyse du marché et les étapes nécessaires à l'exportation, essentielles au succès de l'entreprise dans le processus d'internationalisation.

1. La démarche d'exportation

Pour réussir l'exportation, trois actions préalables sont nécessaires :

1.1 Définition d'une stratégie à l'exportation :

Pour exporter durablement et éviter les erreurs coûteuses, l'exportateur doit avant tout élaborer une stratégie cohérente à l'exportation. La stratégie peut être définie comme le moyen par lequel l'entreprise choisit les domaines d'activités dans lesquels elle entend être présente et l'allocation des ressources nécessaires pour s'y maintenir et se développer. La stratégie est saisie à travers les trois dimensions suivantes :

1.1.1 La segmentation stratégique :

C'est un processus qui permet d'identifier un groupe d'acheteurs potentiels, auquel on présente une offre susceptible de satisfaire ses besoins et attentes idéales. Segmenter un marché consiste à le fragmenter en sous-ensembles distincts, chacun de ces groupes peut alors faire l'objet d'une approche commerciale spécifique. Un segment est dit de taille optimale lorsqu'il offre à l'entreprise qui le sert la chance d'être un fournisseur privilégié.

1.1.2 Le positionnement concurrentiel :

Une fois la segmentation opérée et le segment cible choisi, l'entreprise doit s'assurer que son offre sera privilégiée par rapport à celle de ses concurrents et répondra aux attentes du marché en termes d'avantages recherchés et en tenant compte des habitudes et d'utilisation du produit.

1.1.3 L'innovation technologique :

Elle peut jouer un rôle déterminant dans le positionnement du produit. La définition de la stratégie permet donc à l'entreprise de concentrer ses efforts pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée, notamment identifier et maintenir des segments de marché où elle pourra jouir d'un solide pouvoir de négociation.

1.2 L'étude de marché et les étapes de la démarche d'exportation :

La bonne réussite de l'opération d'exportation nécessite une étude de marché pour suivre la meilleure démarche d'exportation

1.2.1 L'étude de marché ⁴⁴

Avant de démarrer une étude internationale, il est important de comprendre les particularités.

L'étude de marché représente un investissement financier et humain. Elle doit donc être traitée avec le même souci que l'efficacité.

Le but de toute étude est d'obtenir, d'analyser et d'interpréter des données pour répondre à une question posée par l'entreprise. Elle peut être divisée en quatre étapes :

- Définir la problématique : l'entreprise définit les objectifs de l'étude et les attentes en matière d'informations.
- Plan de recherche : décrit les données à collecter, les méthodes sélectionnées pour leur collecte et leur traitement.
- La réalisation de l'étude : est cohérente avec la mise en œuvre du plan de recherche.
- Préparer et présenter les résultats de l'étude : les données sont triées et présentées de manière utile à la prise de décision.

1.2.2 Les étapes de la démarche d'exportation

La démarche d'exportation est un processus complexe qui implique plusieurs étapes, dont les principales sont résumées dans les points suivants :

- **Analyse du marché étranger** : La prospection est un enjeu vital pour la majorité des entreprises⁴⁵, il s'agit de conquérir de nouveaux clients⁴⁶, cette étape consiste à identifier les opportunités et à identifier les contraintes du marché cible en fonction des caractéristiques économiques, politiques, socioculturelles et juridiques du pays.
- **Choix du mode d'exportation** : Le choix du mode d'exportation dépendra des caractéristiques du marché cible, de la nature des produits et des ressources de l'entreprise. Les modes d'exportation peuvent être directs (vente en direct, filiale) ou indirects (agent, distributeur).
- **Adaptation des produits et des services** : Il est important d'adapter les produits et services aux besoins et aux attentes du marché cible. Cette adaptation peut concerner la conception du produit, les normes de qualité, les emballages, les langues, etc.
- **Fixation du prix** : La fixation du prix est un élément important de la stratégie d'exportation⁴⁷. Elle doit prendre en compte les coûts de production, les coûts liés à l'exportation, les taxes et les droits de douane, la concurrence et les attentes des clients.

⁴⁴ J. Paveau, F. Duphil, avril 2004, EXPORTER FOUCHER, 18^{ème} édition, page 44 /45 .

⁴⁵ www.eplucheur-commercial.fr consulté le 14-05-2024

⁴⁶ FREDERIC VENDEUVRE, PHILIPPE BEAUPRÉ « gagner de nouveaux clients », DUNOD, Paris, 2000, p7

⁴⁷ Le MOCI - CCI Paris « L'export en 10 étapes » 5^{ème} édition 2015 guide à l'usage des exportateurs p32-33

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

- **Mise en place d'une logistique adaptée** : L'exportation implique des opérations de transport, de stockage et de distribution qui doivent être planifiées et organisées en fonction des besoins du marché cible.
- **Recherche de financements** : L'exportation peut nécessiter des financements spécifiques tels que des crédits d'exportation, des garanties bancaires ou des assurances.
- **Gestion des risques** : L'exportation implique des risques spécifiques tels que le risque de change, le risque politique, le risque de non-paiement ou le risque de litige. Il est important de mettre en place des outils pour les gérer.
- **Élaboration d'un plan d'action** : Le plan d'action doit permettre de coordonner toutes les actions nécessaires à l'exportation, d'identifier les responsabilités et les délais de réalisation.
- **Mise en œuvre du plan d'action** : La mise en œuvre du plan d'action nécessite des compétences et des ressources humaines, techniques et financières spécifiques.
- **Suivi et évaluation des résultats** : Le suivi et l'évaluation des résultats permettent de mesurer l'efficacité de la démarche d'exportation et de prendre des mesures correctives si nécessaire.⁴⁸

1.3. Les intervenants dans l'opération d'exportation

Les principaux intervenants en opération du commerce international sont :

- a) **L'armateur** : c'est le propriétaire, l'exploitant, ou l'affréteur d'un navire. Son activité est le transport maritime des marchandises.
- b) **L'Affréteur** : l'affréteur est celui qui s'engage contre rémunération, à mettre un navire un avion un camion ou tout autre véhicule, ainsi à son équipage à la disposition de son client pour le transport de personnes ou de marchandises.
- c) **Agence maritime** : elle représente l'armement maritime dans les ports et dans les métropoles des grandes régions économiques. Elle assure toutes les fonctions qui peuvent remplir l'agent maritime
- d) **L'aconier** : il assure les activités suivantes débarquement, réception, livraison.⁴⁹

1.4. Les différents modes de transport

La politique logistique de l'entreprise conduit à rechercher des solutions de transport faisant intervenir un mode de transport, des techniques et des contraintes spécifiques.

Le transport international est un outil stratégique et crucial pour l'acheminement d'une marchandise ou d'un bien ou encore d'un produit donné.⁵⁰

Généralement on distingue plusieurs modes de transport international : le transport international maritime, aérien, routier, ferroviaire, fluvial et services postaux.

⁴⁸ CARIBBEAN EXPORT DEVELOPMENT AGENCY « 10 étapes pour exporter », carib-export.com consulter le 17-05-2024

⁴⁹ MONOB Didier-pierre techniques administratives du commerce international, Edition ESKA P256.

⁵⁰ Mémoire de fin cycle réaliser par B, T, « le rôle de la logistique dans les opérations d'exportation cas CEVITAL » année universitaire 2018-2019 p15.

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

Les avantages et les inconvénients de chaque type sont résumés dans le tableau suivant :

Tableau N°01 : Représentation des différentes modes de transport et leurs caractéristiques techniques, leurs avantages et inconvénients

Mode transport	Caractéristiques et Techniques	Avantages	Inconvénients
<i>Transport Maritime</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Diversitéet adaptation des différents types de navires -Utilisation très Répondue du Conteneur : évité les ruptures de charge - Réduit le cout de la manutention et des assurances 	<ul style="list-style-type: none"> -Adapté aux expéditions lointaines -Prix avantageux -Absence de rupture de charge - Possibilité de stockage dans les Zones portuaires -Rapidité, Sécurité, pour lesmarchandises 	<ul style="list-style-type: none"> -Délais et sécurité parfois aléatoires -Fréquence des départs -Certaines lignes ne Transportent pas de Conteneurisées. -Assurances plus élevée et emballages plus Onéreux -le cout au kilo relativement élevé
<i>Transport Aérien</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Appareils mixtes et tout cargo. -Chargement en ULD(Unitload Service où Unité de chargement) 	<ul style="list-style-type: none"> - Diminution des frais financiers et de stockage -Emballages et assurances moins Couteux 	<ul style="list-style-type: none"> -Peu adapté au X Marchandises de faibles valeurs. -capacité limitée - Rupture de charge Interdit à certains produits dangereux.
<i>Transport Routier</i>	<ul style="list-style-type: none"> -pratique de la Conteneurisation et Possibilité de Combiner rail etroute 	<ul style="list-style-type: none"> -Délais relativement rapides -Services en porte à porte, sans rupture de charge. 	<ul style="list-style-type: none"> -Délais et sécurité variables -Cout élevé pour les destinations -Peu adapté aux grandes Quantités.

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

<i>Transport Ferroviaire</i>	-Expédition par wagon isolé entre 5 et 60 tonnes et possibilité de trains entiers pour des tonnages supérieurs. - Diversité du matériel disponible et utilisation de Caisses mobiles	-Développement du Transport Combiné et possibilité de porte à porte. -Cout avantageux et Rapidité pour les longues distances. -Multiplication des délais garantis	-Compétitivité moindre pour les courtes distances. -Ruptures de charge. -Limité par réseau.
<i>Transport Fluvial</i>	-Utilisation des voies Navigables naturelles et des canaux	-Prix très bas -adapté aux marchandises Pondeuses	-Réseau fluvial limité. -Lenteur. - ruptures de charge
<i>Services postaux</i>	- Expéditions dans le monde entier de colis et de marchandises en petite quantité (Amazon, Shein) -Simplicité et diversité des services	-Formalités douanières simplifiées - Possibilité d'utiliser des formules à délais garantis	- priorité des envois et des services offerts variant selon les destinations -Utilisation limitée aux petites envois

Source : Loth. D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P2. Ghislaine LEGRAND, HUBERT MARTINI, année 2007, « management des opérations de commerce international import-export 8ème édition, page 13

Le transport présente plusieurs modes qui sont généralement classifiés selon les voies de communication utilisées, et le choix du mode de transport le plus approprié dépend de plusieurs éléments :

- Le poids et le volume des marchandises à expédier,
- La distance à parcourir,
- Les délais de livraison à respecter.⁵¹

1.5. Les procédures d'exportation

⁵¹Loth. D : « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris, 2009, P2

1.5.1. Le contrat de vente à l'international

Le contrat de vente est au cœur du commerce international des marchandises. Cet engagement mutuel du vendeur et de l'acheteur présente des aspects spécifiques à l'international, en particulier du fait de la rencontre de deux systèmes juridiques différents. Il importe donc de le rédiger avec beaucoup d'attention et s'intéresser au cadre juridique de la vente internationale.⁵²

a. La formation de contrat de vente à l'international

L'analyse du processus de formation du contrat de vente, devancera l'étude des obligations respectives du vendeur et de l'acheteur. Les conditions de formation du contrat sont au nombre de quatre et sont absolument nécessaires pour valider le contrat :

- Consentement des deux parties au contrat, exempt de vices (erreur, dol, violence) ;
- Capacité de contracter (aucun des cocontractants ne doit être mineur ou majeur protégé)
- Objet déterminé ou déterminable, sont hors commerce les organes humains, la drogue et les choses contraires à l'ordre public. L'objet du contrat doit appartenir au vendeur, le prix doit être déterminé ;
- Cause généralement définie comme le mobile d'achat qui inspire chacune des parties dans leur volonté de contracter. Cette cause doit exister et être licite.⁵³

b. Les obligations du vendeur

Le vendeur est tenu de l'obligation de livraison, de délivrance conforme et de garantie.

- **L'obligation de livraison** L'obligation de livraison qui pèse sur le vendeur est donc distincte de celle qui consiste à délivrer une marchandise conforme. Il s'agit bien de livraison, c'est -à-dire d'une mise à disposition de la marchandise dans les conditions prévues par le contrat et non d'une délivrance conforme.
- **L'obligation de délivrance conforme** On distingue entre conformité matérielle et conformité juridique.

La première indique que la marchandise doit être livrée en quantité et qualité du contrat. Le vendeur doit garantir la conformité et les vices cachés. C'est à l'acheteur de contrôler la marchandise dans un délai raisonnable de deux ans pour agiren non-conformité. La conformité juridique indique que la marchandise doit être libre de tout droit ou prétention de tiers.

L'obligation de garantie Le vendeur ne sera tenu que la garantie contre l'éviction du fait d'un droit de propriété intellectuelle qu'il ne pouvait ignorer. De surcroît, la garantiene vaudra que dans les Etats ou les biens doivent être revendus ou utilisés.⁵⁴

c. Les obligations du l'acheteur⁵⁵

⁵²Globalnegotiator.com consulter le 28-04-2024

⁵³<https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiche-export/contrat-de-vente-international>, consulter le 01-05-2024.

⁵⁴Mémoire de fin cycle réaliser par B, T, « Le Rôle de la Logistique dans les Opérations d'exportation cas CEVITAL » année universitaire 2018-2019 P51

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

L'acheteur est tenu d'une obligation de retraitement, de paiement, d'examen et de dénonciation.

- **L'obligation de retraitement :**

L'acheteur est d'abord tenu de l'obligation de prendre livraison de la marchandise ou, en d'autres termes, de la retirer.

- **L'obligation de paiement :**

C'est l'obligation principale de l'acheteur de prendre toutes les mesures et accomplir toutes les formalités destinées et prévues au contrat ou par la loi et les règlements. Ces formalités sont ainsi bien de nature commerciale et administrative.

- **Les obligations d'examen et de dénonciation :**

Si un défaut de conformité est repéré à l'issue de l'examen des marchandises, l'acheteur est tenu de le dénoncer au vendeur dans un délai raisonnable à partir du moment où il l'a constaté ou il aurait dû le constater. Les juridictions nationales donnent une interprétation plus ou moins stricte du délai raisonnable, mais il apparaît que, selon la nature des marchandises, il ne saurait excéder quelques heures (marchandises périssables) ou quelques jours (marchandises durables) sans excéder alors un mois.

1.5.2. La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est une formalité administrative, qui consiste à identifier par immatriculation, une transaction commerciale pour son suivi au regard des dispositions prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change⁵⁶.

Avant toute expédition de marchandises, l'exportateur est tenu de présenter à sa banque des documents, il doit indiquer sur la déclaration douanière les références de la domiciliation bancaire du contrat d'exportation. Après dédouanement, un exemplaire « Banque » de la déclaration en douane est adressé par les services des douanes à la banque domiciliaire d'exportation.⁵⁷

L'exportateur doit répartir le produit de son exportation à la date d'exigibilité du paiement, et celui-ci ne doit pas se situer au-delà de 120 jours après la date d'expédition de la marchandise (Cas d'Algérie).⁵⁸

1.5.3. Les incoterms

Les incoterms constituent aujourd'hui la base des règles de commerce international⁵⁹, visant à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international en définissant par un terme unique, interprétable d'une façon identique de par le monde, une relation donnée entre un client et un fournisseur.⁶⁰ Les incoterms précisent donc :

⁵⁵ Ibid, P51

⁵⁶ <https://mfa.gov.dz> Le guide de l'exportateur Algérien de la Banque National d'Algérie

⁵⁷ Guide de l'exportateur www.douane.gov.dz 2021 consulter le 14-04-2024

⁵⁸ Mémoire de fin de cycle de T, K « garanties des risques liés aux opérations d'exportations étude de cas d'une entreprise exportatrice CEVITAL » université de BEJAIA juin 2013.

⁵⁹ Réglementation internationale, export : préparer un contrat de vente internationale -fiche conseil du commerce international- <https://www.Btrade.ma/fr/gerer-les-operations/fiches-conseils/contrat-de-vente-international> consulter le 22-04-2024

⁶⁰ Ibid <https://mfa.gov.dz> Le guide de l'exportateur Algérien de la Banque National d'Algérie

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

a. Le transfert de frais :

Dans une vente internationale, l'acheminement de la marchandise nécessite fréquemment plusieurs transports, des assurances, des dédouanements, des chargements et des déchargements.

b. Le transfert de risques :

Il est important de savoir qui doit supporter les coûts supplémentaires qui peuvent advenir en cours de voyage, aussi bien que les avaries qui peuvent être causées aux marchandises. C'est ainsi que les incoterms déterminent un point de transfert des risques.

c. Les documents à fournir :

Une définition précise des documents dus par le vendeur à l'acheteur.

La préparation des frais et de risques liés au transport de la marchandise est une source de conflits potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié des incoterms (International Commercial Terms) ou CIV (conditions internationales des ventes)⁶¹.

Le tableau suivant récapitule les significations et les caractéristiques des incoterms.

Tableau N°02 : Classification des différents incoterms

<i>Incoterms pour tous types de transport</i>		
<i>Incoterm</i>	<i>Signification</i>	<i>Principales caractéristiques</i>
<i>EXW-Ex Works</i>	Sortie d'usine	Marchandise disponible dans les locaux du vendeur. L'acheteur organise et paie le transport. Il supporte aussi les risques.
<i>FCA-Free Carrier</i>	Franco transporteur	Le vendeur remet les marchandises au transporteur. Les formalités et frais d'exportation sont à la charge du vendeur
<i>CTP-Carriage Paid To</i>	Terminal de destination de Convenu	Le vendeur supporte les frais jusqu'au port d'arrivée.
<i>DAP-Delivered At Place</i>	Rendu au lieu de destination	Le vendeur prend en charge le transport jusqu'au point de livraison convenu. L'acheteur organise le déchargement et règle les formalités d'importation.
<i>CIP-Carriage insurance Paid To</i>	Port payé assurance comprise	Le même que le CTP, plus la prise en charge de l'assurance par le vendeur

⁶¹Ghislaine LEGRAND, HUBERT MARTINI, année 2007, « management des opérations de commerce international import-export » 8^{ème} édition, page 8.

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

<i>DDP- DelivredDuty Paid</i>	Rendu droits acquittés	Le vendeur support les frais à l'import comme à l'export.
<i>DAT-DelivredAt terminal</i>	Terminal destination de Convenu	Le vendeur organise et paie le déchargement au point de destination.
<i>FAS-Free Alongsidship</i>	Franco le Langes du navire	Le vendeur prend sa charge les frais de transport jusqu'à l'embarquement. L'acheteur supporte les coûts une fois la marchandise livrée du linge du navire
<i>FOB-Free on board</i>	Franco à bord	Le même que le FAC, à l'exception que le transfert est effectif une fois la marchandise sur le navire.
<i>CFR-Cost and Freight</i>	Coût et fret	Le vendeur assume les frais jusqu'au port de destination. L'acheteur couvre les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination.
<i>CIF-Cost insurance And freight</i>	Coût, Assurance et fret	Le même que le CFR, l'acheteur paie en plus L'assurance jusqu'au port de destination.

Source : Ghislaine LEGRAND, HUBERT MARTINI, année 2007, « management des opérations de commerce international import-export 8ème édition, page 9

1.6. Objectifs des exportations

Les exportations jouent un rôle très important dans l'économie. L'analyse de leur impact économique s'avère donc essentielle.

Le commerce international est un puissant moteur de développement économique, toute une étude empirique montre, preuve solide à l'appui, qu'une participation accrue au commerce international peut stimuler une croissance économique indispensable au développement en générale. En attachant les producteurs et les consommateurs des pays en développement aux marchés mondiaux, le commerce, exportation et importation, contribue fondamentalement aux flux de ressources financières de technologies et de services nécessaires au renforcement des capacités productives dans l'agriculture, l'industrie et les services et à la transformation structurelle de l'économie.

Le commerce international influe sur le revenu national en offrant des possibilités de revenus supplémentaires, notamment grâce à l'écoulement ou à la commercialisation des excédents. Il a ainsi des répercussions sur de nombreux aspects économiques et sociaux du développement, du fait de son influence sur le prix relatif sur le marché intérieur. L'augmentation des niveaux de revenus pourra inciter telle u telle catégorie de travailleurs

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

Rejoindre le secteur formel, ce qui favoriserait sensiblement l'intégration sociale, s'agissent par exemple de l'égalité entre hommes et femmes.⁶²

Les exportations procurent des opportunités nouvelles pour une entreprise afin de s'intérioriser. Pour réussir sur les marchés étrangers, il faut qu'elle soit ambitieuse et saisir les avantages qui lui permettent de limiter les risques et obstacles potentiels.

Section 02 : les étapes préalables à l'importation

L'importation est un processus essentiel dans le commerce international, qui consiste à acheter des biens ou des services provenant d'un pays étranger. La compétitivité de l'entreprise à l'importation réside dans son processus de gestion de ses ressources et compétences, pour cela, l'entreprise avant d'entamer une procédure d'importation à l'international, se doit d'établir un processus d'achat bien défini, qui lui permet de prendre une bonne décision d'achat mais aussi de sélectionner le fournisseur qui répond à ses exigences.⁶³

1. L'expression des besoins

C'est la première étape du processus d'achat.⁶⁴ Avant d'entamer toutes démarches concernant son projet d'importation, l'entreprise doit évaluer ses besoins. C'est-à-dire, elle doit définir quel bien sera le plus adapté à son activité, et doit donc évaluer son coût, la quantité nécessaire, le niveau d'innovation nécessaire, le besoin d'un service après-vente (ou non) dans le cas de machines et équipements, sa qualité en fonction du positionnement du produit (haut, moyen ou bas de gamme).⁶⁵

2. La recherche des fournisseurs⁶⁶

La recherche de fournisseurs est menée avec le plus grand soin afin de trouver le partenaire qui satisfasse au mieux les intérêts de l'entreprise. Elle suppose de décrire avec précision le profil de ces fournisseurs potentiels et d'en établir une liste aussi exhaustive que possible pour effectuer ensuite une sélection pertinente.

2.1 L'identification et les choix des fournisseurs :⁶⁷

Pour qu'une entreprise réalise une bonne compétitivité, elle doit bien maîtriser ses achats. L'importateur doit diversifier ses sources d'approvisionnement et rechercher des fournisseurs à l'étranger, pour éviter une forte dépendance et obtenir par conséquent les

⁶²RAINELLI Micheal l'organisation mondiale du commerce. La découverte, 1999 p.26

⁶³Mémoire, A et A (2021/2022) « importation du matériel médical et revente en l'état » Université Mouloud Mammeri, P59

⁶⁴ Mémoire en ligne ; 2012, Vicky NGO MANDENG, « Gestions de stocks dans une entreprise commerciale » Institut supérieur de management, page 1

⁶⁵ Mémoire A, Z, (2018/2019), « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », université Abderrahmane Mira Bejaïa, P 47/48

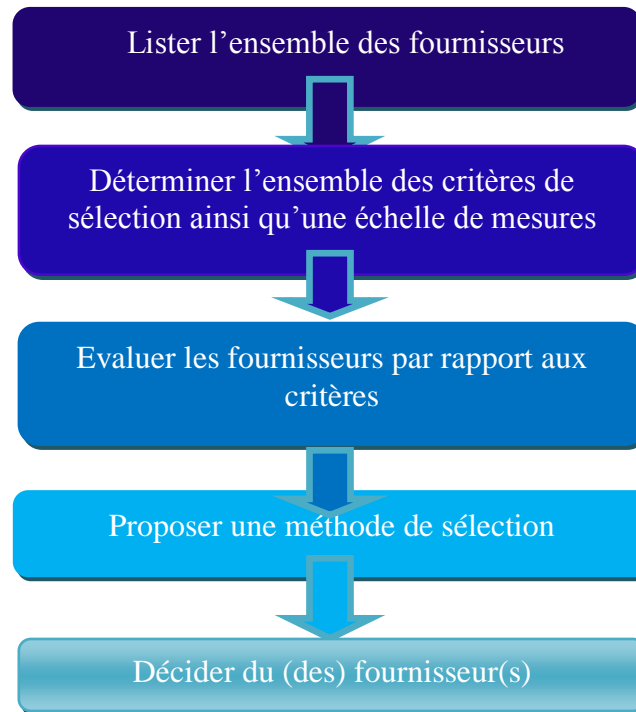
⁶⁶ Livre : JACQUES PAVEAU et FRANCOIS DUPHIL (2003). EXPORTER « Pratique de commerce international » édition FOUCHER. Page 497

⁶⁷Op cit, Mémoire, Aet A (2021/2022) « importation du matériel médical et revente en l'état »Université Mouloud Mammeri, P59

conditions les plus avantageuses. Le choix du fournisseur doit être particulièrement bien étudié. Pour ce faire, l'entreprise devra s'accommoder des contraintes de délais de fabrication, de livraison, des prix et des prestations proposées par le fournisseur. Elle doit aussi s'assurer que la quantité voulue est réalisable par le fournisseur en fonction de sa capacité de production afin de prévenir d'éventuelles ruptures de stock.

Le choix est plus large pour les produits standardisés et l'entreprise bénéficie d'un pouvoir de négociation plus grand. L'importateur doit pouvoir se fier à des fournisseurs capables de satisfaire pleinement et régulièrement ses besoins.

Figures N° 02 : Les étapes de sélections de fournisseur



Source : Les étapes de sélection de fournisseur. (HAMMAMI, 2003)

2.2 Les critères de choix de fournisseur :⁶⁸

Plusieurs critères sont utilisés par l'entreprise lors de la recherche des fournisseurs pour éviter les risques, l'importateur doit se fier à des fournisseurs capables de satisfaire ses besoins. Les critères de suivi de performance des fournisseurs sont généralement le prix, le respect de délais de livraison et la qualité. Sont les critères les plus discuté.

3. Le choix de marché⁶⁹

Avant de passer au choix d'un bon marcher, l'entreprise tient à faire une étude sur la nature et les caractéristiques du produit choisi pour l'importation, c'est à partir de là que

⁶⁸ Op cit, Mémoire A,Z, (2018/2019), « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », université Abderrahmane Mira Bejaïa P 48/49

⁶⁹Mémoire, MAI2003, EBERT-WALKENS L. : Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du Québec, Mémoire présenté à l'université de Québec, page34.

l'importateur peut délimiter le nombre de pays qui pourront répondre à ses besoins. Plus Le produit sera spécifique moins l'acheteur aura le choix.

Dans le cas où l'entreprise accorde de l'importance à la qualité du produit, ou encore, si elle est dans une stratégie de réduction des coûts, elle dotera les pays où les couts de production sont moindres.

Dans d'autre cas où l'importateur à réaliser plusieurs opérations auprès d'un même fournisseur (ou d'un même pays), il doit bien choisir le marché avec lequel il pourra faire affaire, c'est donc un choix stratégique qui s'inscrit dans le processus d'internationalisation de l'entreprise.

4. La négociation⁷⁰

C'est une activité qui met en face à face deux aux plusieurs acteurs qui confrontés à la fois à des divergences et des interdépendances, choisissent de rechercher volontairement une solution mutuellement acceptable qui leur permet de créer, de maintenir ou de développer une relation. Les points est les éléments, auquel l'acheteur doit donner une importance particulière autour de la négociation sont :

4.1. La qualité :

Les produits doivent faire l'objet d'une description claire avec des critères et normes de qualité au quels ils doivent satisfaire et indication des références de ces normes.

4.2. Le prix :

C'est le paramètre le plus important, mais à lui seul, il ne doit pas être déterminant, il faut que le prix soit relié, notamment à la qualité et la fiabilité des produits, aux couts du financement.

4.3. Les modalités de paiement :

Pour éviter les risques il est préférable d'utiliser un crédit documentaire révocable et confirmé, et il est important d'établir une liste claire des documents présenté, pour des paiements particuliers.

4.4. Les délais :

Les délais d'exécution doivent faire objet d'un planning contractuel fixant avec précision des périodes de livraison en fonction des besoins de réception de l'acheteur.

5. Exploitation des offres⁷¹

⁷⁰A. Barelier, 2003, « La négociations international » www.exporter-foucher.com consulter le 08-06-2024 à 14h

⁷¹Op cit, Mémoire, Aet B(2018) « procédure d'importation dans les entreprises nationales algériennes cas : importation d'un scie coupe tube par l'entreprise ENIEM » université Mouloud Mammeri, page 26

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

L'acheteur doit vérifier toutes les caractéristiques des offres par les fournisseurs et qui sont prévues dans le cahier de charges ainsi de demander immédiatement aux fournisseurs des échantillons.

5.1. La comparaison des offres

Le but est de déterminer quel est parmi les proposants, le meilleur fournisseur du moment compte tenu de la politique de l'entreprise qui s'exprime par une attitude vis à vis des critères d'approvisionnements ou d'achats.

5.2. Elaboration du tableau comparatif des offres

C'est un document qui permet de classer et de comparer les différentes offres enregistrées sur la base des offres reçues et les exigences du service contractant.

L'acheteur procéde à l'élaboration d'un tableau comparatif des offres (TCO) qui permet une présélection des fournisseurs avec lesquels des négociations seront engagés.

Au terme de ces négociations le responsable achat doit choisir le meilleur fournisseur pour un achat ponctuel important ou un ensemble de bons fournisseurs dans le cadre d'une politique de répartition des sources d'approvisionnements.

Le tableau comparatif des offres (TCO) est validé par un directeur hiérarchique direct, et il comporte les mentions suivantes :

- Le nom du fournisseur et son pays d'origine.
- La qualité des offres
- Délais de livraison
- Monnaie de paiement
- Prix unitaire
- Conditionnement de l'emballage
- Mode de paiement
- Validité d'offres
- Clause particulières, condition d'expédition

6. Elaboration de contrat commercial

Le contrat commercial est une convention par laquelle deux ou plusieurs parties s'engagent à respecter certaines conditions nécessaires à la réalisation d'une transaction commerciale ou d'un projet lié à un marché.

Il constitue la loi des parties, c'est le lieu juridique qui fixe les obligations de chaque partie, il est établi quand il s'agit de sommes considérables, de transactions établies sur les longues durées ou encore des relations particulièrement complexes.

7. Passation et suivi de la commande⁷²

⁷²Livre : JACQUES PAVEAU et FRANCOIS DUPHIL (2003). EXPORTER « Pratique de commerce international » édition FOUCHER. Page 507/508

7.1. Passation de la commande

Après avoir sélectionné son ou ses fournisseurs, l'entreprise procède à la commande des produits. Cette opération est plus complexe dans le cadre international.

La passation de la commande est un acte important, car elle engage juridiquement l'entreprise vis-à-vis du fournisseur étranger. Par conséquent, elle doit être prudente et vigilante et autant qu'elle est confrontée à un droit différent du sein.

Lorsque l'importation porte sur un bien d'équipement qui nécessite le montage, la maintenance, formation du personnel, etc. La commande est formalisée par un contrat de vente dont revendu en état, la commande peut être effectuée par un bon de commande transmis au vendeur.

7.2. Suivi de la commande

L'acheteur ne se contentera pas d'attendre l'arrivée de la marchandise, car il est exposé à de nombreux risques, retard, produits non-conformité, etc.

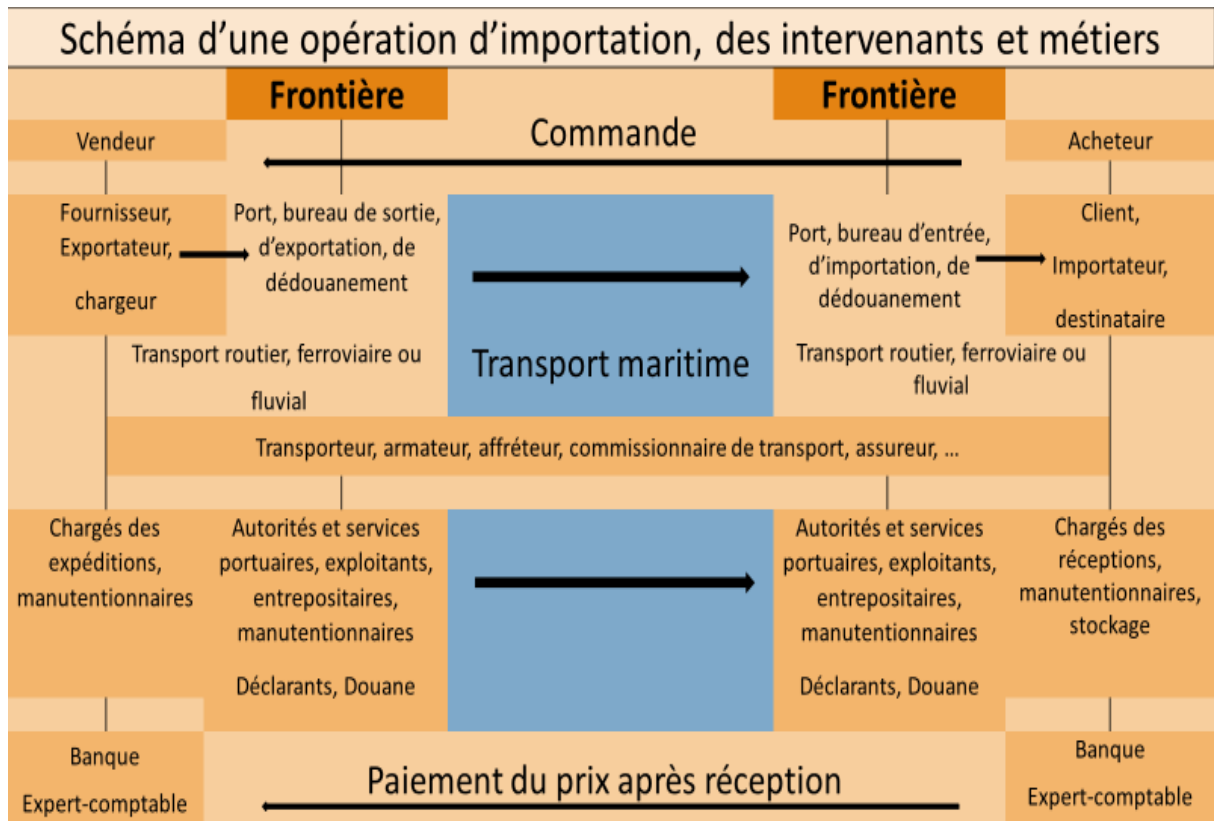
Pour ce faire, il devra s'assurer que le fournisseur lui a envoyé un accusé de réception de la commande par écrit. Il gère également les éventuelles modifications à apporter à la commande en cours, et il doit les communiquer par courrier et/ou par faxe à son fournisseur.

L'importateur s'assure que toutes les opérations logistiques liées à la marchandise sont conformes à la date d'expédition et au délai de livraison.

En appliquant ces étapes clés permet d'optimiser l'efficacité de l'importation, de minimiser les risques associés et de garantir la qualité des produits importé et la satisfaction du client.

Figures 03 : Une opération d'importation, des intervenants et métiers

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur



Source : <https://pourinfoeco.over-blog.com/2023/05/1-import-export-schema-des-documents-joints.html> consulter le 25 avril 2024

Section03 : Le rôle des banques publiques dans les échanges internationaux

Dans le contexte international d'aujourd'hui les échanges de bien et de services entre nations sont marqué par l'existence des banques dans le déroulement des opérations entre les pays.

3.1. Le rôle de la banque dans le commerce international

Le rôle de la banque ne se borne d'ailleurs pas à favoriser le commerce international par les opérations de paiement, d'encaissement et d'escompte ; elle complète ses services par des avances sur marchandises, par l'assurance contre la perte au change. Souvent même elle élargit son rôle elle va jusqu'à commanditer les industriels exportateurs, jusqu'à créer des sociétés commerciales, à instituer un service de renseignements sur les possibilités économiques des pays acheteurs et l'honorabilité commerciale de leurs ressortissants.

Il se forme ainsi une solidarité croissante entre ceux qui s'adonnent au commerce extérieur et les banques de leur pays, et nous verrons que la prospérité des premiers dépend nettement de l'expansion des autres.⁷³

La banque joue un rôle important dans le développement des échanges internationaux, elle assure par ailleurs le contrôle du commerce extérieur et l'exécution des opérations relatives à l'importation et l'exportation de biens et services.⁷⁴

3.2. Les risques bancaires

L'exercice de toute activité commerciale sur le marché international comporte un niveau de risque qui peut entraver la réalisation des objectifs des opérateurs. Cette réalité se manifeste particulièrement à travers les divers risques associés aux opérations d'import-export.

3.2.1. Les risques par nature

Il est opportun de distinguer les risques en fonction de leur nature :⁷⁵

⁷³ Thèse pour le doctorat Présentée et soutenue le vendredi 7 Juin 1918 à 1h .1/2 du soir Par P. GOLDRING « les Règlements extérieurs et le COMMERCE INTERNATIONAL » page 20 consulté le 25 AVRIL 2024 à 19H30.

⁷⁴ <https://univ-bejaia.dz/xmlui/handle/123456789/13573> consulté le 17/04/2024 à 10H45

⁷⁵ LEGRAND (G) et MARTINI(H) : Gestion des opérations Import-export, édition DUNOD, Paris, 2008, p.106/107 consulté le 27 AVRIL 2024 à 19H55

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

Tableau N° 03 : Les risques par nature

Risque politique (risque pays)	Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation ...) il est parfois difficile à évaluer.
Risque de non-paiement	Concerné l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est aussi appelé risque de carence. Dans ce cas, il est incapable d'exécuter ses obligations contractuelles. On distingue dans le risque commercial, l'insolvabilité du débiteur (acheteur) et la carence pure et simple de celui-ci. - L'insolvabilité du débiteur résulte, soit d'une insolvabilité 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. - La carence pure et simple de l'importateur est constatée par son défaut de paiement et son non volonté de payer.
Le risque de change	Il se définit 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 investissement)
Le risque économique	Ce risque se situe pendant la période de fabrication qui concerne le risque lié aux structures économiques du pays où se réalise l'opération d'exportation. Une mauvaise évaluation de projection économique peut aboutir à une hausse des prix internes du pays du fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat commercial aurait été conclu selon la formule de prix ferme. La « Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur » le définit comme étant un risque résultant d'une hausse anormale des éléments du coût de revient, d'où la couverture contre ce risque est importante lorsque le contrat est à prix ferme.
Le risque crédit	Le risque de crédit Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement du prix du contrat est entamé : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

3.3. Les garanties bancaires à l'international

La garantie bancaire internationale est un engagement bancaire irrévocable destiné à indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance d'un partenaire commercial étranger.

Si vous êtes exportateur, vous souhaitez rassurer votre client du respect de vos engagements contractuels ainsi garantis par la signature de votre banque

Si vous êtes importateur, vous pouvez demander à votre fournisseur une garantie de sa banque pour vous prémunir des risques inhérents à toutes les étapes de votre contrat. Vous pouvez également nous demander d'émettre une garantie de paiement pour votre compte.⁷⁶

3.3.1. La garantie

Une Garantie Internationale « correspond à un engagement par signature par lequel une banque garantit l'indemnisation d'un Bénéficiaire en cas de non-respect des obligations de son partenaire. L'engagement que la banque délivre est une garantie personnelle par laquelle elle s'oblige à payer pour le compte de son client vendeur ou acheteur, un pourcentage déterminé du contrat commercial, qui permettra à l'acheteur ou vendeur d'être indemnisé en cas de défaillance du donneur d'ordre ».⁷⁷

3.3.2. Les types des garanties bancaires internationales

A. Les garanties bancaires internationales à la première demande

Les garanties bancaires internationales sont souvent émises selon une chronologie bien précise en fonction de l'état d'avancement du projet contractuel tout en débutant par la garantie de soumission dans la phase de l'appel d'offre puis la garantie de restitution d'avance ou d'acompte au début de la réalisation du contrat, celle de bonne fin à la signature du procès-verbal de réception provisoire et/ou définitive et enfin la garantie de retenue de garantie qui s'étale sur une année après la livraison du marché au bénéficiaire.

B. La garantie de soumission (Garantie D'offre) BID BOND

La garantie de soumission, également connue sous le nom de BID BOND, est essentielle dans les appels d'offres pour les marchés internationaux. Elle intervient avant la signature du contrat et vise à compenser le bénéficiaire si le soumissionnaire se retire pendant la période de sélection ou ne respecte pas les autres obligations contractuelles. Cela assure l'engagement sérieux des soumissionnaires dans le processus d'adjudication et garantit l'intégrité du processus d'appel d'offres.

Le montant de la garantie de soumission varie entre 1% et 5% du montant de l'offre et est valide six mois à compter de la date d'ouverture des plis. La libération de la garantie de soumission est notifiée par le soumissionnaire dans les cas suivants ;

Lorsque l'offre du soumissionnaire est rejetée, donc non retenue pour l'exécution du marché en question.

Lorsque le soumissionnaire est retenu pour l'exécution du contrat, et procède à la mise en place des autres garanties qui y sont prévues.⁷⁸

C. La garantie de restitution d'acompte (advancepayment bond)

⁷⁶ <https://www.ubci.tn/entreprises/commerce-international/garanties-des-operations-a-linternational/garanties-bancaires-internationales/> consulté le 25 Avril 2024 à 12h00

⁷⁷ www.Trade-Garantie-Internationale.com

⁷⁸ <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-garanties-bancaires>

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

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 provisoire.⁷⁹

D. La garantie de bonne exécution

Elle a pour objet d'assurer à l'acheteur le remboursement à hauteur d'une somme déterminée s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur. En d'autres termes, et dans le cas de non-exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles quant à la qualité des biens fournis ou prestations réalisées, il peut demander à sa banque garante de lui rembourser tout ou une partie du montant de la garantie qui ne dépasse pas 10% du montant du contrat. L'entrée en vigueur de cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à la réception définitive dûment constatée par un procès-verbal signé contradictoirement par les parties du contrat (acheteur et vendeur). Il faut toutefois souligner que la garantie de bonne exécution ou de bonne fin peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire et 50% à la réception définitive des travaux ou prestations. Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger en cas de défaut d'exécution, défaut de qualité ainsi que le retard de livraison.⁸⁰

E. La garantie de retenue de garantie

La garantie de retenue de garantie 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.

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien 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. Son montant ne peut dépasser en principe 10% de la valeur du contrat.⁸¹

F. La lettre de crédit « Stand-by » :

C'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

La lettre de crédit "stand-by", SBLC (Stand-By Lettre of Crédit), est une garantie bancaire émise sous forme d'un crédit documentaire. La SBLC a la particularité d'être une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur.

⁷⁹ LEGRAND.G et MARTIN.H, op-cite, 2008, p189

⁸⁰ Mémoire fin d'étude « les garanties bancaires international » option : Finance et Banque, promotion 2017/2018 Page « 52 »

⁸¹ <file:///C:/Users/hp/Downloads/M%C3%A9moire%20complet%20PDF.pdf> Page « 84 » consulté le 28 /04/2024 à 21H30

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

Par l'ouverture d'une lettre de crédit stand-by, l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.⁸²

3.4 3. Evolution du système bancaire algérien :⁸³

▪ L'évolution du Système bancaire algérien :

Le Système bancaire algérien avant 1990 Depuis 1962, le Système bancaire algérien a subi de profonds changements, afin d'améliorer le développement, ces changements visaient à établir un système de financement pour divers secteurs de l'économie. Afin d'avancer à nouveau, l'État a fait de gros efforts pour restaurer sa souveraineté et établir la plateforme de financement économique. En général, durant cette période, toutes les banques commerciales n'étaient pas affectées et ne jouaient le rôle du fonds d'état qu'en finançant tous les plans de l'état dans la pratique. Ici, nous apprenons les deux faits les plus importants :

- La création de la BCA, la loi du 13 décembre 1962 confère à la Banque centrale d'Algérie le monopole de l'émission, le statut (Banque des banques), (Banque de réserves) et de (Banque de l'État). Sa mission est de maintenir sur le plan économique, le crédit, les changes, et les conditions pour un développement ajusté de l'économie. La banque d'Algérie garantit les meilleures conditions pour que les banques et les établissements financiers respectent en permanence les ratios de gestion bancaire, liquidités et l'usage des fonds propres.
- La création du Dinar algérien comme unité monétaire du pays depuis 1 avril 1964. Il a remplacé le nouveau Franc français par la loi 64-11 du 10 avril 1964. Le Dinar était côté plus ou moins à 1 ZDZ pour 1 FRF ou 180 milligrammes d'Or. Depuis 1974, à la suite de l'effondrement de Bretton Woods, la valeur du Dinar a été fixée suivant l'évolution d'un panier des 14 principales monnaies. Le 10 avril 1994, une nouvelle dévaluation est agréé par le FMI pour la stabilisation.

On ajoute aussi à ces actions, la création de nouveaux organismes pour le financement de l'économie et du logement, la Caisse algérienne de développement (CAD) chargée du financement de développement et l'autre, de la mobilisation de l'épargne la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP).

Le Système bancaire algérien de 1966 à 1970 marqué par la création de nouvelles banques commerciales nationales la Banque nationale d'Algérie (BNA), Le Crédit populaire d'Algérie (CPA), la Banque extérieure d'Algérie (BEA)

Le Système bancaire algérien de 1990 à nos jours. Au cours des années 90, le Système bancaire algérien a connu une activité intense et la mise en place de banque privée, ce qui a incité les autorités à envisager des mécanismes et des outils pour renforcer la surveillance prudentielle. Parmi les dispositions de la loi 90-10 sur la monnaie et le crédit, qui a accordé à l'autorité politique monétaire de la banque centrale ce qui suit :

⁸²<file:///C:/Users/hp/Downloads/Mémoire%20complet%20PDF.pdf>

⁸³Mémoire, MAZOUZI et MELOUAH (2017/2018) « le secteur bancaire algérien, application de la méthode de scoring cas de la BNA Annaba » P11

Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur

- La Banque d'Algérie est totalement indépendante de l'État (non soumise aux dispositions de la loi 88-01 du 12 janvier 1988, la loi s'applique aux institutions économiques publiques).
- Elle n'est pas soumise à l'enregistrement au registre du commerce.

Conclusion :

Ce chapitre explore en détail les mécanismes du commerce international, en mettant en évidence les procédures d'exportation et d'importation ainsi que le rôle crucial des banques dans ces transactions.

Il analyse en premier lieu les exportations, qui sont essentielles pour la croissance des entreprises, en examinant les étapes à suivre ainsi que les modes de transport disponibles, tout en soulignant les motivations et les objectifs qui les motivent.

Ensuite, il aborde les importations, qui connaissent une expansion mondiale, en prenant en considération divers facteurs tels que le coût de production du produit, les préférences des acheteurs et les choix stratégiques. L'importance du respect des réglementations pour garantir un processus fluide est également mise en évidence.

Enfin, il met en avant le rôle central des banques dans la facilitation des transactions internationales. Ce chapitre offre ainsi une vision approfondie des défis et des opportunités du commerce international, fournissant des outils précieux aux entreprises souhaitant s'engager à l'échelle mondiale.

Chapitre III :

Le suivi d'une opération d'importation au
sein de la BNA Tizi-Ouzou

Introduction

Dans ce chapitre, nous essayerons de montrer comment un contrat commercial se réalise entre l'importateur et son fournisseur (exportateur), l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire, d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement du dossier de domiciliation.

Nous étudierons un cas pratique réalisé au sein de la BNA « agence 583 Tizi-Ouzou », qui nous a permis de recueillir les informations nécessaires de l'opération d'importations par crédit documentaire.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

- La présentation de l'organisme d'accueil de la BNA
- Présentation du cadre méthodologique
- Analyse et discussion des résultats

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans cette section nous présenterons notre agence d'accueil, située au sein de l'agence BNA583 de Tizi-Ouzou, afin de mettre en valeur sa structure et ses missions.

1. Historique de la BNA⁸⁴

La première banque commerciale nationale, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), a été créée le 13 juin 1966. Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture. La restructuration de la BNA, en mars 1982, a donné naissance à une nouvelle banque, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural. La loi n° 88-01, du 12 janvier 1988, portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA avec, notamment :

- Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non-centralisation de distribution des ressources par le trésor ;
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- La non-automaticité des financements.

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

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

La BNA était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du conseil de la

⁸⁴ Documents interne du BNA agence n°583 Tizi-Ouzou

monnaie et du crédit le 05 septembre 1995.

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

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

2. Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Tizi-Ouzou) :

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

Elle est composée d'une direction qui se divise en deux parties : Front office et Bank office, répartie sur plusieurs services.⁸⁵

3. Les missions de la BNA :

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

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

- 3.1. En tant que banque commerciale :** elle traite toutes les opérations de banque, recueille des dépôts et consent des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieur
- 3.2. En tant que banque d'investissement :** elle collabore avec les autres institutions financières pour les crédits à moyen et long terme.
- 3.3. En tant que société nationale :** elle sert d'instrument de planification financière, chargée d'exécuter et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de crédit.

Comme toute autre banque commerciale, La BNA a pour objectif le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en collectant des ressources financières auprès des agents économiques pour une redistribution sous forme de crédits au profit du développement de l'économie. C'est le rôle d'intermédiation financière⁸⁶

⁸⁵ Documents interne BNA agence n°583 Tizi-Ouzou

⁸⁶ Documents interne BNA agence N°583 Tizi-Ouzou

4. Les objectifs de la Banque Nationale d'Algérie ⁸⁷:

La Banque Nationale d'Algérie a pour objectifs de :

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

5. Les activités principales de la Banque Nationale d'Algérie :

Parmi ces activités on cite :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue à préavis, à terme ou échéance fixe, émettre des bons et obligations empruntées pour les besoins de son activité.
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, domiciliation, mises à dispositions, lettres de crédits, accréditifs et autres Opérations de banques.
- Consentir sous toutes formes des crédits, prêts ou avances avec ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation.
- Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur.
- Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets

Publics, action, obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que de mix précieux.⁸⁸

6. Les différents services au niveau de la BNA⁸⁹

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

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

⁸⁷ Documents interne BNA agence N°583 TiziOuzou

⁸⁸ Documents interne BNA agence 583 TiziOuzou

⁸⁹ Document interne BNA agence 583 TiziOuzou

7. Organisation de la BNA

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et répartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics.⁹⁰

8. La structure générale de la BNA⁹¹

8.1. La direction générale

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

8.2. La succursale

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

8.3. L'agence

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

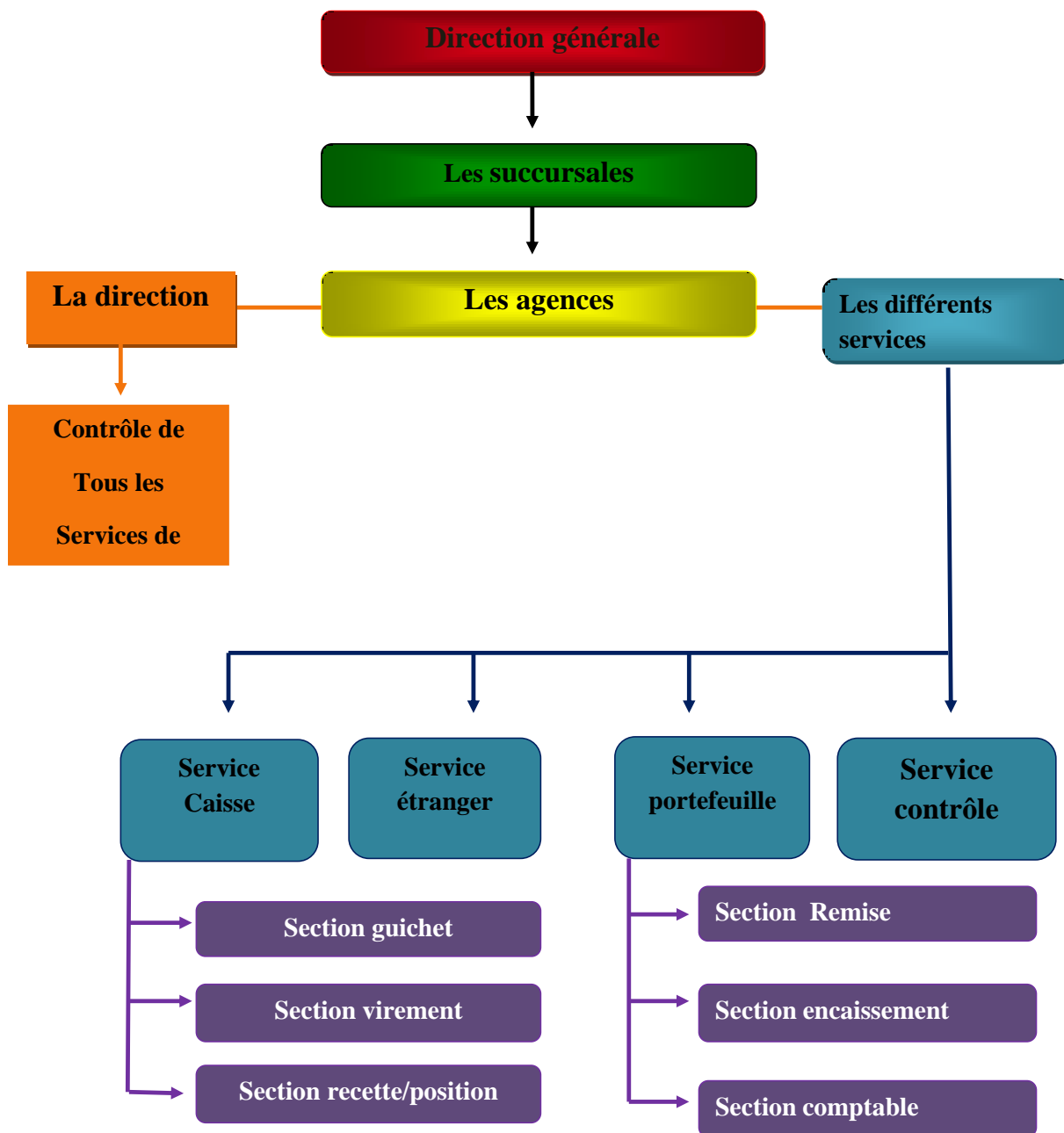
9. L'organisation de l'agence :

L'organisation de l'agence BNA 583 est présentée dans l'organigramme ci-après :

⁹⁰ Documents interne de la BNA agence 583 TiziOuzou

⁹¹ Documents interne de la BNA agence 583 TiziOuzou

Figure N°04 : « Organigramme de l'agence BNA N° 583 de TiziOuzou»



Source : Document interne de la BNA agence 583 Tizi-Ouzou

Section02 : Méthodologie de recherche

Afin de clarifier notre étude nous avons tenté de collecter les données nécessaires liées au cadre méthodologique à mieux appréhender une opération d'importation.

1. Approche de la recherche :

Dans cette partie on va aborder plusieurs points

1.1 Définition de l'approche qualitative :

La recherche qualitative peut être définie comme : une recherche approfondie ; utilisant une méthode relativement ouverte, non directive, tolérante et indirect au niveau de la collecte des données pour traiter les personnes interrogées.⁹²

1.2 Définition de l'approche quantitative :

L'étude quantitative est une méthode de collecte de données pour analyser des comportements, opinions ou attentes en quantité. Son objectif principal est de tirer des conclusions statistiquement mesurables, contrairement à l'étude qualitative. Dans une recherche, l'étude quantitative démontre des faits en quantifiant un phénomène. Elle utilise le questionnaire ou le sondage auprès d'un panel pour collecter des données à analyser. Les résultats s'expriment en chiffres et peuvent être présentés sous forme de données statistiques dans des graphiques ou tableaux.⁹³

1.3 Définition de l'approche mixte :

La méthode mixte est « un modèle de recherche qui implique de combiner les éléments d'une approche quantitative et qualitative à des fins de compréhension et de corroboration »⁹⁴

⁹²Mémoire de fin d'études « 2021/2022 » « analyse d'une opération d'importation » Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou p55

⁹³<https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-quantitative> Consulté le 21/05/2024

⁹⁴<https://bouchrabbadi.wordpress.com/tag/approche-mixte> consulté le 21/05/2024

Tableau N° 04 : Comparaison entre les approches de recherche ⁹⁵

Critères de comparaison	Approche qualitative	Approche quantitative	Méthode mixte
Objectif	Comprendre en profondeur un phénomène et de fournir une description complète et détaillée du sujet de recherche.	Mesurer, tester des hypothèses, généraliser les résultats à une population plus large.	Combiner les deux approches qualitatives et quantitatives pour obtenir une compréhension complète et nuancée du phénomène étudié.
Type de données	Données non numériques, telles que des entretiens, des observations, des documents textuels.	Données numériques : nombres, mesures, statistiques. (L'objectif est de disposer de données précises, objectives et mesurable permettant l'utilisation de techniques de d'inférence statistique et d'analyse mathématique).	Une combinaison de données qualitatives et quantitatives.
Méthode de collecte de données	Entretien, analyse de documents, observations, groupe de discussion, ...	Sondages, outils numérique ou d'analyse, expérience.	Combinaison de méthode de collecte de données qualitatives et quantitatives.
Analyse Des données	<p>Est inductive : l'objectif de l'analyse des données qualitative est de construire des abstractions, des concepts, des hypothèses à partir des données recueillies ;</p> <p>– Repose sur une catégorisation des données (mots, phrases, concepts) en modèles ;</p> <p>– L'analyse qualitative peut être intégrée par la suite à des observations et des analyses culturelles ou sociales plus vastes.</p>	<p>Est déductive :</p> <p>Est crucial pour tirer des conclusions significatives d'un ensemble de données numériques.</p> <p>Description des données,</p> <p>Analyse des statistiques, tests d'hypothèses, ...</p>	Combinaison d'analyses qualitatives et quantitatives.

Source : <https://people-vox.com/les-objectifs-dune-etude-qualitative-vs-une-etude-quantitative>

⁹⁵ <https://www.etudes-et-analyses.com/blog/gestion-de-projet/quelle-approche-adopter-son-memoire-approche-quantitative-approche-qualitative-20-07-2023.html> et <https://people-vox.com/les-objectifs-dune-etude-qualitative-vs-une-etude-quantitative> consulté le 21/05/2024

2. Précision du choix de l'approche choisie :

Dans notre cas nous avons choisi l'approche qualitative, car notre thème s'appuie sur un entretien. L'approche qualitative vise à comprendre et à expliquer en profondeur un phénomène complexe, qu'il s'agisse d'un comportement de groupe, d'un fait social ou d'un sujet d'intérêt particulier.

- Clarification du lien entre la méthode et le thème de recherche.
- Mise en avant des avantages spécifiques de l'approche qualitative.
- Langage plus précis, nuancé et adapté au contexte de la recherche.

3. La stratégie de la recherche :

Dans notre travail, nous avons choisi l'étude de cas comme stratégie de recherche.

a. Définition de l'étude de cas :

L'étude de cas c'est une méthode la plus privilégiée par les étudiants de master est une méthodologie de recherche qualitative visant une analyse approfondie d'un fait, d'une situation, d'un phénomène, d'une institution à partir d'une situation souvent réelle à partir de données complètes comme incomplètes.⁹⁶

b. Les caractéristiques de l'étude de cas :

- L'étude de cas comme méthode de recherche est de fournir une analyse en profondeur des phénomènes dans leur contexte ;
- L'étude de cas permet une compréhension profonde des phénomènes, des processus les composant et des personnes y prenant part ;
- Elle fournit une connaissance approfondie sur l'interaction entre les participants ;
- L'étude de cas comme méthode de recherche est appropriée pour la description, l'explication, la prédiction et le contrôle de processus inhérents à divers phénomènes, individuels ou collectifs.⁹⁷

4. Justification du choix de l'agence BNA 583 de TiziOuzou comme terrain d'enquête :

Nous avons choisi la Banque Nationale d'Algérie 583 de Tizi Ouzou en raison de sa longue expérience dans les opérations de commerce extérieur, ce qui lui confère une expertise solide dans les domaines de l'importation et de l'exportation.

En outre, il s'avère que travailler au sein d'une grande enseigne telle que la BNA offre l'opportunité de découvrir le fonctionnement ainsi que l'organisation d'une entreprise de taille significative, ce qui n'est pas négligeable.

⁹⁶ <https://www.eval.fr/apprentissage/etude-de-cas> consulté le 22/05/2024

⁹⁷ Mémoire fin d'année « analyse d'une opération d'importation » édition 2021-2022 P56

Il est aussi important de souligner qu'avoir le privilège d'effectuer un stage au sein de la BNA permet d'acquérir une expérience pratique concrète et d'enrichir ses compétences dans le domaine bancaire.

5. L'objet de l'étude

L'un des buts ultimes de notre travail de recherche est d'analyser les processus et les procédures des opérations du commerce extérieur, et par la suite, évaluer la performance du système de suivi et de contrôle des opérations.

L'objectif final de notre présente étude serait ainsi de fournir un diagnostic détaillé et des préconisations concrètes qui permettraient l'amélioration de l'efficacité et la qualité du service bancaire dans le commerce extérieur.

6. Collecte des données

6.1 Outils de collecte des données :

Dans la collecte des données nous ne sommes basés sur un guide d'entretien composé de quelques questions.

a. Guide d'entretien :

Un guide d'entretien est un outil utilisé pour collecter les informations nécessaires à la résolution d'une problématique selon une méthodologie définie.⁹⁸

b. Caractéristique d'un guide d'entretien :

- ❖ Le guide d'entretien peut prendre la forme d'une succession de questions inscrites dans un document.
- ❖ Pour plus d'efficacité, celui-ci peut être rédigé sous forme de tableau, c'est pour cela qu'on utilise parfois le terme de "grille d'entretien". Une colonne est réservée aux thèmes généraux et une autre est dédiée aux questions.
- ❖ Dans un guide d'entretien, les questions sont souvent ordonnées selon la technique du sablier (ou de l'entonnoir) : de la question la plus générale (simple) à la question la plus précise (compliquée).⁹⁹

6.2 La construction du guide d'entretien :

Notre guide d'entretien est structuré comme suit :

Partie 01 : Cadre générale sur la BNAN° 583 de Tizi-Ouzou

Visé à connaître la BNA agence 583 de Tizi-Ouzou

Les questions posées sont :

- 1) Quel est votre fonction principale ?

⁹⁸Guide du Mémoire de master en gestion, éditeur : BoD-Books on Demand 2012, 75008 Paris p31

⁹⁹<https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien> , Consulté le 22/05/2024

- 2) Comment la BNA offre un meilleur service à ses clients dans le suivi des opérations de commerce extérieur ?
- 3) Avec quel type d'opérations de commerce extérieur travaillez-vous le plus souvent et pourquoi ?
- 4) Est-ce que vous pouvez nous dire ce qui fait la différence entre les banques publiques algériennes et les banques privées ?
- 5) Quels sont les documents nécessaires à la réalisation d'une opération de commerce extérieur ?

Partie 02 : Les activités de la BNA

Dans cette partie notre objectif est de déterminer les activités nécessaires de la BNA

- 1) Quelles entreprises font le plus fréquemment appel à la BNA ?
- 2) Comment la BNA a-t-elle démontré sa capacité à renforcer ses capitaux propres et à consolider sa solidité financière ?
- 3) Quels sont les secteurs d'activité dans lesquels la BNA intervient le plus fréquemment ?

Partie 03 : commerce extérieur

Pour mieux approfondir nos connaissances sur notre thème nous avons posé ces questions suivantes sur le commerce extérieur.

- 1) Comment la BNA suit-elle les opérations de commerce extérieur ?
- 2) Comment les risques des opérations de commerce extérieur sont gérés ?
- 3) Par rapport aux banques privées, les procédures relatives à la réalisation d'une opération d'importation sont les mêmes aux celles des banques publiques ?
- 4) Comment la BNA garantit un meilleur traitement des opérations de commerce extérieur ?

7. Méthode d'analyse de contenu

Dans notre cas, j'ai utilisé la méthode d'analyse de contenu.

7.1 Définition et caractéristiques :

L'analyse de contenu est définie comme une approche qui permet d'aller au-delà du contenu manifeste pour rendre explicite le contenu latent des données. En ce sens, l'analyse ne se limite pas à une simple description du « quoi » et du « comment » des données.

Elle vise à comprendre le « pourquoi » cette méthode a pour caractéristiques :

- Les données ne sont alors pas traitées comme des objets intangibles ou comme une représentation exhaustive et objective du réel
- Les données sont situées dans une réalité subjective comportant des symboles, des codes, des non-dits, ou encore un langage particulier
- Cette méthode intègre la subjectivité dans la démarche scientifique
- Le chercheur ou la chercheuse détient un rôle important dans le processus d'analyse¹⁰⁰

¹⁰⁰Berelson, B. « Méthode D'analyse de contenu » <https://scienceetbiencommun.pressbooks.pub/consulter-le-11-06-2024>

Section 03 : Analyse et discussion des résultats

Dans cette section, nous allons présenter les résultats nos entretiens menés citer les différentes étapes de la réalisation d'une opération d'importation cas crédit documentaire.

Le dossier que nous avons choisi de traiter, est une opération d'importation des équipements pour la construction en matière plastique, utilisés dans les revêtements des façades extérieures, le moyen de paiement est le crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue : il s'agit d'une entreprise algérienne (EURL ALICE) ayant pour activité principale revêtements de façade extérieures, elle a conclu un contrat commercial pour l'importation des moteurs et accessoires d'ascenseur, utilisé dans le domaine de la construction auprès d'un fournisseur Turque (AKIS ASCONSEUR).

Avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugé nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu le rôle important qu'il leur soit attribué.

1. Le montage du dossier d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sien de la BNA agence TIZI OUZOU (583)

1.1.Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial tout en identifiant les parties intervenantes, ainsique les documents retenus lors des négociations comme il est indiqué, dans le principe du crédit documentaire, ce contrat commercial comporte quatre intervenants :

- L'importateur l'entreprise **EURL ALICE** (entreprise algériennes privée de Réalisation d'importation desmoteurs et accessoires d'ascenseur) elle est domiciliée à la BNA agence 583, Tizi-Ouzou.
- La banque de l'importateur : ou banque émettrice, Banque National d'Algérie (**agence 583 de Tizi-Ouzou**)
- L'exportateur : L'entreprise **AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUMS** vend les moteurs et accessoires d'ascenseur
- La banque de l'exportateur : Ou la banque notificatrice, the Bank of **TURKIYE IS BANKASI**

1.2.Les conditions liées aux éléments du contrat commercial et les documents exigés par l'importateur :

Une fois que les deux parties (importateur et exportateur) se sont mis d'accord sur les éléments du contrat commercial. L'entreprise exportatrice **AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM S** établie :

La facture pro-forma à l'importateur qui contient les éléments suivants :

- Nom et adresse de l'exportateur (bénéficiaire) : AKIS ASANSOR MAKINA MOTOR DOKUM KONYA ORGANIZE SANAYI BOLGESI KAYACIK MAH.ZIYADDIN CAD .6SK. N°2/ SELCUKLU- KONYA/ TURKIYE.
- Nom et adresse de l'importateur : Entreprise EURL ALICE, Tizi-Ouzou, Algérie
- Description de la marchandise : importe des moteurs et accessoires d'ascenseur
- Montant de la facture : 44.490 USD
- Numéro de la facture et date de la facture pro forma : facture N°5298, Date du 28/12/2021
- Mode de paiement : Crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue
- Condition de transport : Maritime
- Prix de transport : 2.100,00 USD payé par l'exportateur
- assurance : l'assurance maritime est payée par l'entreprise EURL ALICE (importateur)
- lieu d'embarquement : port Turquie (AMBARLI)
- lieu de destination : port d'Alger
- délai de livraison : 3 mois à compter de la date de facturation
- l'incoterm utilisé : CFR- coût et fret (lieu convenu)

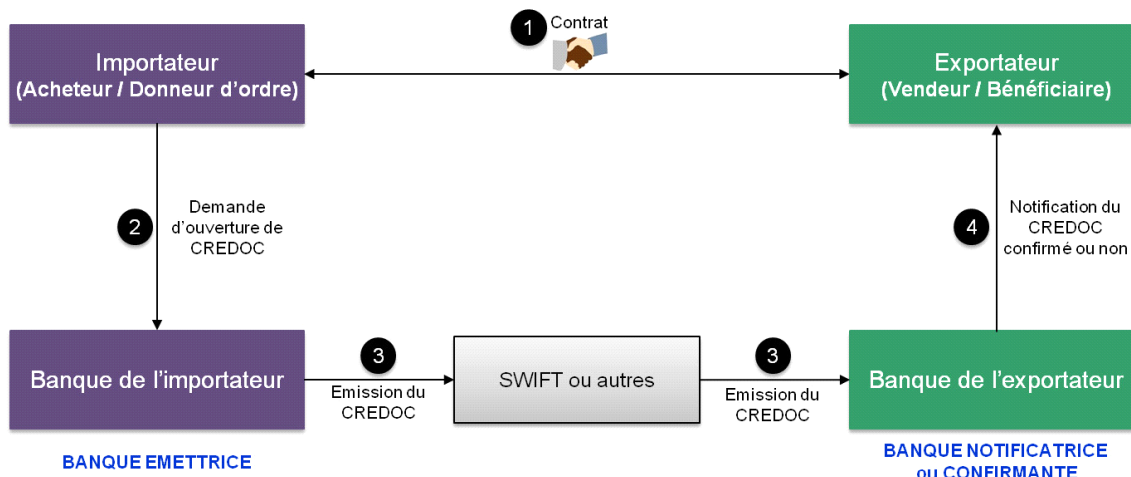
Les documents exigés par l'importateur :

L'importateur doit remplir les formalités bancaires nécessaires ensuite il va les présenter à sa banque :

- Facture pro forma (Voir annexe N°4)
- Engagements d'importation (voir annexe N°3)
- Demande d'ouverture d'un crédit documentaire..... (voir annexe N°2)
- Le banquier vérifie que la demande d'ouverture comporte tous les documents exigés par la banque suivant la réglementation en vigueur.

1.3.Ouverture du crédit documentaire

Figure N°05 : Un schéma illustratif de ce moyen de paiement :



Source : Sven AERTS 12janvier 2017, « comprendre les paiements <https://www.comprendrelespaiements.com/trade-introduction-au-credit-documentaire>, consulter 11-06-2024.

1.3.1. La pré-domiciliation :

La domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

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

Le gérant d'une entreprise dénommée EURL ALICE spécialisée dans l'importation des moteurs et accessoires d'ascenseur effectue une pré domiciliation sur le site WEB de l'agence BNA 583 à savoir banque nationale d'Algérie

A. Première phase : nouvelle pré domiciliation

Cette procédure de pré-domiciliation électronique se décline comme ci-après :

- « **Inscription client** » : elle précède celle du pré domiciliation. Elle consiste à identifier et détecter les clients par leurs : raison sociale, n° nif, n° compte, n° registre de commerce.

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

- « **Pré-domiciliation de la demande du client** » ;
- « **Contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé** ».
- « **Contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire** ». Voir (Annexe N°1)

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

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

Remarque :

Pour que le client puisse valider sa pré-domiciliation, il est amené à joindre une facture pro-forma et un engagement de non revente en l'état (dans le cas échéant une attestation) scannés.

B. Validation ou rejet de la demande pré domiciliation :

- ✚ **Cas de rejet de la demande de pré domiciliation :** Lorsque la demande de pré domiciliation est rejetée, une notification est envoyée automatiquement au client pour lui annoncer le rejet de sa demande de pré domiciliation.
- ✚ **Cas d'acceptation de la demande de pré domiciliation :** Lorsque la demande de pré domiciliation est acceptée et validée, une notification "avis d'acceptation" est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation munis des documents exigibles.

Pour notre cas, le numéro ayant été attribué pour cette opération est le 15/01/05/2022/1/10/00004/USD. (Dossier domicilié le 16/01/2022)

Il est codifié par la note n°53 du 27 novembre 2000 de la Banque d'Algérie comme suit :

- Le numéro d'agrément (6 chiffres) dont :
 - Le code wilaya (2 chiffres),
 - Le code agrément banque (2 chiffres),
 - Le code agrément du guichet domiciliataire (2 chiffres),
- L'année d'enregistrement (4 chiffres),
- Le trimestre (1 chiffre),
- La nature du contrat (2 chiffres),
- Le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant un même trimestre,
- Le code de la monnaie de facturation selon la norme ISO (3 positions).

1.3.2. La domiciliation :

- Avant de procéder à la domiciliation : La banque vérifie que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal, ainsi qu'une surface financière (**solvable**). Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés et que le client ramène un avis d'acceptation.
- Due au règlement intérieur de la banque, nous n'avons pas eu la chance d'utiliser le logiciel « Delta » pour effectuer la domiciliation, on a donc observé
- Le chargé des opérations de commerce extérieur « Mme CHABI » procéder à la saisie sur le système « DELTA V8 » de la domiciliation en remplissant tous les champs à savoir : le numéro de compte de l'importateur, le nom de l'exportateur étranger, l'incoterm, le tarif douanier ...Etc.

A. L'ouverture du dossier de domiciliation :

- Inviter le client à se présenter à l'agence BNA 583 pour la domiciliation de son opération d'importation muni des documents suivants :
- L'avis d'acceptation du pré domiciliation dûment signé par l'importateur.
- Demande d'ouverture de domiciliation remplie et signée par le client (**Annexe N°01**)
- L'engagement du non revente en l'état (**Annexe N°03**).
- Facture pro forma (**Annexe N°04**).
- Engagement du client de privilégier le pavillon national.
- L'assurance (**Annexe N°05**) de la marchandise du moment que l'importation est en CFR.

Remarque :

- L'engagement doit être envoyé par la banque au directeur des impôts de la wilaya de rattachement, dans un délai de 20 jours.
- Une fois la domiciliation achevée le système incrémente automatiquement un numéro de domiciliation sur 21 positions, on distingue :
- La domiciliation à délai normal (D.I) : l'importation se réalise dans un délai inférieur ou égal à 6 mois, dont le numéro d'ordre est de 00001 à 79 999.
- La domiciliation à délai spécial (D.I.P) : le délai de réalisation dépasse 6 mois, et dont le numéro d'ordre est de 80 000 à 99 999.

La banque procède à :

- L'attribution du numéro de domiciliation ; la griffe de domiciliation se présente comme suit :

Figure N° 06 : L'attribution du numéro de domiciliation « La griffe de domiciliation ». ¹⁰¹

A	B	C	D	E	F	G	H
Code Wilaya (2 chiffres)	Numéro d'agrément de la banque (2 chiffres)	Code de l'agence (2 chiffres)	L'année (4 chiffres)	Trimestre (1 chiffre)	Nature de l'opération (2 chiffres)	Numéro d'ordre (5 chiffres)	Code de la monnaie (3 Lettres)

- Remise à l'importateur des exemplaires des factures présentées (Les factures pro forma, ou définitives, de même que sur le contrat de prestation) domiciliées.
- Etablissement d'une fiche de contrôle pour le suivi et la gestion du dossier.

B. Réception de la demande d'ouverture avec la facture pro forma :

Le gérant de l'entreprise EURL ALICE doit remplir la demande d'engagement d'importation (voir annexe N°3) qui doit être dûment cachetée et signée par celui-ci. Elle comporte les renseignements suivants :

- Date d'établissement de la demande : 09/01/2022
- Nom de l'importateur : entreprise EURL ALICE,
- Nature du contrat commercial : facture pro forma
- Référence et date de la facture pro forma : Réf : AKIS 101428122021 Date : 28/12/2021
- Nature des produits : moteur et accessoires d'ascenseur.
- Montant en devise : 44.490 USD
- Contre-valeur en dinars / 15.531,46 DA
- Nom de l'exportateur : AKIS ASCONSEUR
- Origine des produit et provenance : TURQUIE
- Condition de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé.

¹⁰¹ Document interne de la BNA 583 Tizi Ouzou

C. vérification préalable :

La BNA (banque émettrice) doit procéder avec rigueur à la vérification de la véracité de toutes les informations inscrites sur les documents, les pouvoirs de signature du signataire ainsi que :

- L'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction.
- Le produit objet de l'importation n'est pas prohibé
- Le client dispose d'une capacité financière
- La transaction à domicilier entre bien dans le cadre de l'activité pour laquelle le registre de commerce lui a été délivrée.

D. vérification de conformité

L'agence BNA vérifie :

- L'intégralité des documents reçus
- L'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances uniformes aux crédits documentaires est respectées dans les clauses de la facture pro forma
- La concordance des documents entre eux
- Les clauses de la facture pro forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

E. matérialisation de la domiciliation :

Une fois la vérification est terminée, l'agence BNA procédera à la matérialisation de la domiciliation

Il attribue un numéro d'ordre chronologique de domiciliation pris du répertoire des dossiers d'importation à délai normal inférieur à 6 mois à cet effet, qui comporte :

- date d'ouverture : 16/01/2022
- numéro de domiciliation : N° 150105202211000004USD
- Code devise : Dollar
- Puis appose le cachet de domiciliation sur la facture pro forma présentée par l'entreprise EURL ALICE.

Ensuite il remet au gérant de l'entreprise EURL ALICE un exemplaire de la facture pro forma dûment domiciliée, cette dernière servira de confirmation de prise en charge de l'opération par sa banque auprès de son fournisseur.

F. établissement de la fiche de contrôle Model FDI :

L'Agence BNA 583 a rempli soigneusement une fiche de contrôle (voir Annexe N°06) à délai normal entreprenant tous les renseignements relatifs à l'opération comme suit :

- Numéro de l'agence BNA : 583 Tizi-Ouzou
- Date de domiciliation : 16/01/2022
- Numéro de domiciliation : N° 15/01/05/2022/1/10/0000/4/USD

- Numéro guichet : 150105
- Nom et adresse de l'importateur : EURL ALICE, Tizi-Ouzou Algérie
- Nom de l'exportateur : entreprise AKIS ASCONSEUR
- Date de contrat : 28/12/2021
- Pays d'origine : TURQUIE
- Montant prévu en devise et contre-valeur dinars : 44.490.00 USD
- Taux de change (cours en vente) : 139 ,64DA
- Contrevaleur en dinars : 15.531,46 DA
- Natures des marchandises : équipements de construction

L'apurement :

Il consiste à la vérification de l'existence des documents suivants « Pour les biens » :

- La facture définitive (**réalisation de l'opération**) : document commercial.
- Les documents douaniers (**D10 exemplaire Banque**)
- Les documents financiers (**Formule 4 annotée**) (**Annexe N°07**)
- Les documents de transport.
- Copie message Swift.

Le contrôle prend la place de l'apurement et va s'effectuer tout au long de l'année. La période de contrôle :

- **Contrats réglés au comptant** : trois mois suivant le règlement financier.
- **Contrats réglés par différé de paiement** : **30 jours** suivant le dernier règlement.

La banque accordera un délai de **30 jours**, après cette échéance (**un mois de grâce**) donc pour le premier cas **120 jours** de la date de règlement.

Au terme de la période de contrôle de l'apurement des dossiers de domiciliation, la banque domiciliataire :

- Apure le dossier s'il est régulier et conforme aux dispositions.

Doit adresser les observations nécessaires à l'importateur pour l'amener à régulariser le dossier s'il présente des irrégularités

1.3.3. Traitement d'un crédit documentaire :

A. Réception de la demande d'ouverture (ET7) :

Le client importateur remplit la demande (ET7) comme suit :

- Nom du donneur d'ordre : **ENTREPRISE EURL ALICE**
- Nom de l'agence domiciliation : agence BNA 583 Tizi-Ouzou
- Nature LC : irrévocable et confirmé à vue

- _ Mode de transmission : SWIFT
- Montant en devise : 44.490 USD,
- Bénéficiaire du crédit : entreprise AKIS ASCONSEUR
- Mode de réalisation : à vue
- Banque notificatrice : Banque confirmatrice (banque de **TURKIYE AKIS ASENSOR MAKINA MOTOR DOKOM S**) Indiquer les documents exigés :

Jeu complet de connaissance établis à l'ordre de la banque BNA TIZI OUZOU)

- (05) factures commerciales originales établies et signées par le fournisseur
- (01) certificat d'origine visés par la chambre de commerce
- (03) listes de colisage, Certificat de control de qualité des marchandises
- Renseignement concernant la marchandise : équipements en matière plastique pour la construction
- Date de validité du crédit : 10/04/2022
- Expédition partielle : interdite
- port d'embarquement : port Turquie (AMBARLI)
- Transbordements : interdit

Port Destination : **port d'Alger**, Algérie.

B. Etablissement de la chemise « ET7 ».

L'agence BNA attribue un numéro d'ordre chronologique récupère de registre des ouvertures de crédit documentaire, la chemise qui servira à abriter tous les documents relatifs à l'opération et comporte les renseignements suivants :

- Référence du crédit
- Date d'ouverture du crédit 16/01/2022 définitive 18/01/2022
- Nature du crédit : irrévocable et confirme
- Nom du client et son numéro de compte : Entreprise EURL ALICE
- Nom du bénéficiaire : AKIS ASCONSEUR
- Désignation de la marchandise : moteur et accessoires d'ascenseur.
- Montant : 44.490 USD
- Validité du crédit documentaire : 10/04/2022
- Expédition partielles : interdits
- Transbordement : interdit
- Etablissement des formules 4 en 4 exemplaires (voir annexe N°7)
- Rédige la lettre de crédit

1.4. Réception du dossier transmis par l'agence au niveau de la direction :

Le banquier procède à l'envoi du dossier à la Direction des Opérations Documentaires(DOD) qui est centralisée à Alger, par voie électronique, pour l'ouverture de la lettre de crédit auprès de la banque du fournisseur ARAB TURKISH BANK ISTANBUL par message SWIFT.

Le dossier est constitué de ce qui suit :

Les formules 4 en 4 exemplaires (**voir annexe N°07**) :

- Demande d'ouverture crédit documentaire du client
- Demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation
- Copie de la facture pro forma

1.5.Ouverture du crédit documentaire auprès de la banque notificatrice :

A réception de la lettre de crédit de la banque émettrice BNA T.O, la banque TURKISHBANK procède à la notification auprès du fournisseur. Ce dernier procède à l'expédition des marchandises en date du 21/03/2022, et remet tous les documents exigés à sa banque dans un délai de 21 jours date du BL pour vérification afin de les acheminer vers l'importateur.

La banque notificatrice après vérification des documents et aucune réserve n'a été relevée à juger les documents conforme procède à la confirmation qui consiste à régler le montant de la facture pour le fournisseur.

1.6.La réalisation du crédit documentaire auprès de la banque émettrice :

Une fois que la banque émettrice a reçu les documents procède à leurs vérifications, une fois qu'elle les a jugés conforme effectue les étapes :

- La domiciliation et la signature de la facture définitive
- Endosser le connaissement maritime original au nom de l'importateur pour transmettre la propriété de la marchandise à son profit
- remettre une copie originale de chaque document à l'importateur pour accomplir les formalités douanières.
- S'assurer que le blocage de provision reste suffisant pour effectuer le paiement (03mois plus tard) et qui s'effectue en deux cas :
 - 1) Si le montant bloqué > montant du règlement => gain de change qu'on restituera au client.
 - 2) Si le montant bloqué < montant du règlement => perte de change à la charge à supporter par le client.

1.7.Le cout du crédit documentaire :

Les frais engendrés dans le cadre de lettres de crédit en Algérie seront supportés par l'acheteur (**Entreprise EURL ALICE**).

1.7.1. les frais de domiciliation :

Frais fixe 3000 DA.

Crédit : compte commission3000 DA

1.7.2. Ecritures d'engagement :

Débit : ouverture crédit documentaire44.490 USD.

Crédit : engagement donné en Algérie.....44.490 USD.

1.7.3. Les frais d'ouverture d'un crédit documentaire :

Frais fixe 3000 DA.

Crédit : commission d'ouverture.....3000DA.

1.7.4. Les frais d'engagement

(2.5% du montant de la facture)

Crédit : commission d'engagement.....15.531 ,46DA.

$2.5\% \times 44.490 \text{ USD} = 111,23 \text{ USD}$

$111,23 \text{ USD} \times 139,64 \text{ DA} = 15.531,46 \text{ DA}.$

1.7.5. Frais de Swift

(frais fixe 3000 DA).

Crédit : compte commission..... 3000 DA.

A. Constitution de la provision à 100 % : 18/01/2022

Cours : $44.940 \text{ USD} \times 139,64 = 6.212.583,60 \text{ DA}$

Débit : compte client... = $21.531,46 + 6.212.583,60 + 4.090,98 = 6.238.206,04 \text{ DA}$

Crédit : compte commission = commission d'engagement + commission d'ouverture + Swift = $15.531,46 + 3000 + 3000 = 21.531,46 \text{ DA}$

Crédit compte PREG : $44.490 \times 139,64 = 6.212.583,60 \text{ DA}.$

Crédit compte TVA = $19\% (21.531,46) / 100 = 4.090,98 \text{ DA}.$

B. Le montant du règlement : 21/04/2022

Le cours appliqué est : 142,92 soit $44.490 \times 142,92 = 6.358.510,80 \text{ DA}$

Débit compte bloquer : 6.358.510,80.

Crédit compte correspondant étranger : 6.358.510,80DA

C. Restitution de la provision :

Débit : compte PREG = 6.212.583,60DA.

Crédit : compte client = 6.212.583,60DA.

Le montant bloqué est inférieur au montant réglé.

D. Les frais de règlement :

Débit : compte client.....6.358.510, 80 DA.

Correspondant étranger.

E. Les écritures des engagements :

Crédit : ouverture crédit documentaire.....44.490 USD.

Débit : engagement donné en Algérie..... 44.490 USD.

Débit : compte client = 3000 + 6.358,51 = 9.358,51.

Crédit : commission fixe de règlement = 3000 DA.

Crédit : compte BA : 1‰ (1 × 6.358.510, 80) /1000 = 6.358,51

Débit : compte client=1.778,12

Crédit : compte produit : 19% (9.358,51) =1.778 ,12

F. Le règlement :

Compte client :

Débit = 6.358.510,80 DA.

Crédit : engagement extérieur = 6.358.510,80 DA.

1.8. Les résultats liés au traitement des données du guide d'entretien

A travers les entretiens menés, nous avons obtenus les résultats suivants :

1.8.1. Partie 1 : Cadre générale de la BNA

1) Quel est votre fonction principale ?

Réponse : chargé des opérations de commerce extérieur (domiciliation, Credoc, Rem Doc)

2) Comment la BNA offre un meilleur service à ses clients dans le suivi des opérations de commerce extérieur ?

Réponse : en effet, les établissements bancaires ont entrepris une nette amélioration de leur modèle de service, misant ainsi sur la digitalisation, le conseil personnalisé, l'offre sur mesure et la sécurité renforcé, afin de garantir une expérience client plus optimale, plus fluide et plus fiable.

3) Avec quel type d'opérations de commerce extérieur travaillez-vous le plus souvent et pourquoi ?

Réponse : crédit documentaire.

Pour quoi : Car le crédit documentaire et le plus sécuriser par apport ou paiements et à la fiabilité des transactions aussi la facilitation de la gestion de trésorerie.

4) Est-ce que vous pouvez nous dire ce qui fait la différence entre les banques publiques algériennes et les banques privées ?

Réponse : On commence par les banques publiques algérienne jouit d'un mandat plus large pour soutenir les priorités économiques, bénéficiant d'un meilleur accès aux mécanismes de garantie de l'Etat, elle dispose également d'un réseau international plus développer. En revanche, les banques privées offrent une plus grande flexibilité et réactivités dans leurs offres de services de commerce extérieur, une gamme plus diversifiée de produits et de solutions avec une orientation client plus marquée.

- 5) Quels sont les documents nécessaires à la réalisation d'une opération de commerce extérieur ?

Réponse : L'avis d'acceptation de la pré domiciliation dument signé par l'importateur, Demanded'ouverture de domiciliation remplie et signée par le client,L'engagement du non revente,Facture pro forma, Engagement du client de privilégier le pavillon national, L'assurance de la marchandise en CFR.

Commentaire :

D'après notre discussion avec le chargé des opération de commerce extérieur au sein de l'agence BNA N°583 Tizi-Ouzou nous avons constaté que le service du commerce extérieur est le plus importants pour dirigé toutes les opérations liées au commerce extérieur c'est-à-dire la domiciliation, les techniques de paiement telles que le crédit documentaire.

1.8.2. Partie 02 : les activités de la BNA

- 1) Quelles entreprises font le plus fréquemment appel à la BNA ?

Réponse : Sont les PME et ainsi les entreprises du secteur d'industrie.

- 2) Comment la BNA a-t-elle démontré sa capacité à renforcer ses capitauxpropres et à consolider sa solidité financière ?

Réponse : grâce à une meilleure gestion des risques et des charges.

- 3) Quels sont les secteurs d'activité dans lesquels la BNA intervient le plus fréquemment?

Réponse : La BNA est une banque universelle qui intervient dans une large gamme d'activité comme : financement des PME ; financement de l'agriculture ; construction ...etc.

Commentaire :

Le but de cette étude avec le guide d'entretiens, nous avons découvert que la BNA joue un rôle important dans le soutien et le développement de plusieurs secteurs et elle intervient dans diverses activités comme les PME sont les principaux clients de la BNA.

1.8.3. Partie 03 : commerce extérieur

- 1) Comment la BNA suit-elle les opérations de commerce extérieur ?

Réponse : la BNA accompagne ses clients importateur/exportateur dans la réalisation de leurs opérations de commerce extérieure : montage ; négociation ; etc.

- 2) Comment les risques des opérations de commerce extérieur sont gérés ?

Réponse : dans la BNA les risque sont gérer par le crédit documentaire ; et les garanties bancaires.

- 3) Par rapport aux banques privées, les procédures relatives à la réalisation d'une opération d'importations sont les mêmes aux celles des banques publiques ?

Réponse : oui.

4) Comment la BNA garantit un meilleur traitement des opérations de commerce extérieur ?

Réponse : garanti par la rapidité de traitement des opérations ; tarification avantageuse, etc.

Commentaire :

On a constaté que la BNA offre un soutien complet et efficace pour les opérations de commerce extérieur en assurant une gestion rigoureuse des risques et sa capacité à accompagner les entreprises et les clients dans leurs transactions.

Au final, cette analyse de cas le suivi des opérations de commerce extérieure au sien de la Banque National d'Algérie 583 de Tizi-Ouzou a permis d'identifier les déférentes gamme de services à une voix riche et diversifiée, ainsi elle offre un soutien efficace pour les opérations de commerce extérieur

Conclusion

Dans ce chapitre consacré à l'importation de moteurs et d'accessoires d'ascenseur par crédit documentaire, nous avons tenté de fournir un aperçu pratique du suivi des opérations de commerce extérieur, connues pour leurs complexités administratives.

Au cours de notre stage à la BNA, nous avons constaté que les opérations de commerce extérieur peuvent être complexes et délicates. Cela nous a permis de consolider nos connaissances acquises durant notre formation théorique et d'élargir notre compréhension pratique du domaine.

En pratique le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé, car il offre plus de sécurité et de garantie aux deux parties grâce à sa capacité d'adaptation à différentes situations. La banque en tant qu'élément de confiance entre l'importateur et l'exportateur, devient ainsi un tiers indispensable

Conclusion générale

Conclusion générale

Dans le contexte de la mondialisation, il est primordial de souligner que l'accroissement du commerce international relève principalement de l'exploitation optimale et de la gestion efficace des opérations commerciales des entreprises et des économies nationales. Notre présente étude a permis de mettre en évidence le suivi des opérations du commerce extérieur effectuées par les banques publiques Algériennes. Elle comporte à la fois une dimension théorique et une dimension empirique.

Théoriquement, mon binôme et moi avons en premier lieu l'objectif d'approfondir et d'accroître notre compréhension du secteur bancaire, notamment du commerce international, du rôle des banques et de leurs garanties dans le déroulement des opérations d'importation et d'exportation.

Quant au plan empirique, nous avons accompli une étude de cas approfondie au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), ce qui nous a donné l'opportunité de suivre de près et en détails les procédures et mécanismes variés, relatifs au suivi des opérations d'importation via crédit documentaire.

Pour résumer, le crédit documentaire peut être décrit comme étant une facilité bancaire permettant l'accompagnement des entreprises lors de leurs opérations d'import-export. Tout cela en misant sur la sécurité des transactions et en assurant la gestion des paiements et des documents.

Cela dit, le crédit documentaire comprend tout de même des désavantages non négligeables, car en dépit du coût qu'il peut avoir, sa structure très formalisée et sa complexité entraînent une certaine rigidité dans les échanges internationaux. Il paraît donc fondamental que les banques Algériennes développent un système qui améliore la liquidité et la flexibilité des échanges notamment avec l'arrivée des banques étrangères, qui ne manquent d'influencer de plus en plus le marché bancaire Algérien.

Comme il a préalablement été mentionné, lors de notre stage pratique, le service du commerce extérieur de la BNA nous a fourni à travers le biais d'un guide d'entretien, des informations précieuses sur le suivi et déroulement des opérations du commerce extérieur, en particulier le processus d'importation.

Il nous a été indiqué que la BNA dispose d'un cadre organisationnel solide et rigoureux permettant la gestion efficace des opérateurs du commerce extérieur. La BNA se porte garante quant à l'accompagnement de ses clients lors de toutes les étapes clés de leurs démarches, allant de la prospection des fournisseurs à la réception des marchandises, garantissant ainsi le succès des importations.

Par ailleurs, il est essentiel de signaler l'intérêt particulier que porte la BNA vis-à-vis des garanties bancaires et de la gestion des risques. Cette dernière œuvre via l'utilisation du

Conclusion générale

crédit documentaire à minimiser les risques inhérents aux opérations d'importation et à garantir la qualité des produits importés.

Cette incursion dans les pratiques de la BNA nous a mis face aux défis que cette dernière relève au quotidien et nous a permis de comprendre les étapes essentielles des opérations d'importation par crédit documentaire. Outre à cela, à travers notre passage à la BNA, nous avons pu constater la notable contribution que cette dernière émet dans le cadre du développement économique de l'Algérie et de son intégration dans l'économie mondiale.

Cela dit, bien que cette étude nous ait donné une vision plus approfondie de suivi des opérations du commerce extérieur, il est néanmoins important de souligner certaines limites à ce travail.

L'une des limites indéniables de ce présent travail de recherche, est son manque d'expansion. Il est vrai que toutes nos recherches se sont concentrées sur un seul et unique établissement bancaire, la BNA, ce qui a réduit considérablement les observations et les conclusions tirées.

Outre à cela, il est remarquable que notre étude a mis l'accent sur le suivi des opérations d'importation, laissant ainsi de côté, les procédures liées aux exportations. Il est à attester qu'une étude qui regroupe les deux faces du commerce extérieur aurait été d'autant plus complète.

Toutefois, nous estimons que les résultats de cette recherche offrent une contribution intéressante à la compréhension du rôle des banques publiques Algériennes dans le soutien au commerce extérieur.

Bibliographie

❖ *Mémoires et Thèses :*

- AFETTOUCHE Safia, AMGHAR Nassima, (2021/2022) « Importation du matériel médical et revente en l'état » Université Mouloud Mammeri TIZI OUZOU.
- AIT AHMED AMEZAINÉ Ghania, AIDER Fetta « 2021/2022 » « Analyse d'une opération d'importation » Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.
- AIT YAHIA ZOULIKHA, (2018/2019), « étude de l'importation des équipements médicaux en Algérie : étude par enquête de terrain », université Abderrahmane Mira Bejaïa.
- ALILOUCHE Dalila, AMOURI Siham, 2015, « étude du processus d'exportation d'un produit cas de CEVITAL » université ABDERRHMANE MIRA de Béjaïa.
- AMELLAL Lydia, AOUCHETA Souhila, (2017/2018) « Les garanties bancaires international » option : Finance et Banque. Université MOULOUD MAMMERI de TiziOuzou.
- BOUARROUDJ Nadira et MANADI Meriem, 2023, « le processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise CEVITAL. Université de Bejaïa.
- BOULECHELOUCHE Nabila & TEGGAR Salima, (2018-2019) « Le Rôle de la Logistique dans les Opérations d'exportation cas CEVITAL » université Abderrahmane Mira Bejaïa.
- EBERT-WALKENS L, 2023, « Les motivations et obstacles à l'importation pour les PME du Québec », Mémoire présenté à l'université de Québec.
- HANNACHI Mehdi, HELLAL Karim, 2013 « Le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire », université ABDERRAHMANE MIRA de Bejaïa.
- HASSANI et OUERD (2016/2017), « Analyse et suivi d'une opération de commerce extérieur ». Université MOULOUD MAMMERI de TiziOuzou.
- KOUI Yasmine, 2023, « Procédure de dédouanement d'une opération d'importation de pièces de machine au sein de l'agence transit » Université Mouloud Mammeri TiziOuzou.
- LOUNI Malik et CHALLAL Salim, (2021), « Exportation des produits agroalimentaires en Algérie cas des produit Cevital ». Université MOULOUD MAMMERI de TiziOuzou.
- MAZOUZI et MELOUAH (2017/2018) « le secteur bancaire algérien, application de la méthode de scoring cas de la BNA Annaba »
- MOHAMED Baziz, 2021, « le processus d'importation d'une matière première au sein de l'entreprise CEVITAL » Université ABDERRAHMANE MIRA de Bejaïa.
- MOHAMED Bazziz et BARLI Mustapha (2021) « La contribution à l'analyse du processus d'importation de la matière première l'huile de soja » université Abderrahmane Mira- Bejaïa.
- TEKLAL Karim, 2013 « garanties des risques liés aux opérations d'exportations étude de cas d'une entreprise exportatrice CEVITAL » université ABDERRAHMANE Mira de BEJAIA.

- Vicky NGO MANDENG, 2012 « Gestions de stocks dans une entreprise commerciale », Institut supérieur de management de DAKAR.
- YAHYI Ramdane et MENANA Amazigh, (2021/2022), « la gestion des risques des opérations de commerce extérieur cas BEA » Université Mouloud Mammeri TIZI OUZOU.

❖ *Documents*

- A. Barelrier, 2003, « La négociation internationale » www.exporter-foucher.com
- Berelson, B. « Méthode d'analyse de contenu » <https://scienceetbiencommun.pressbooks.pub/>
- CARIBBEAN EXPORT DEVELOPMENT AGENCY « 10 étapes pour exporter », www.carib-export.com
- Document interne BNA agence 583 TiziOuzou
- Exporter : tout savoir sur les exportations, petites-entreprises.net, tout pour l'entrepreneur, disponible sur <https://www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation.html>
- Guide de l'exportateur www.douane.gov.dz
- Guide du Mémoire de master en gestion, 2012, éditeur : BoD-Books on Demand, 75008 Paris.
- Les négociations du Cycle d'Uruguay (1986-1994) à Genève, Suisse le : 1er janvier 1995 https://www.wto.org/french/thewto_f/thewto_f.htm « Evolution du commerce dans le cadre de l'OMC : statistiques utiles ».
- Réglementation internationale, export : « préparer un contrat de vente international - fiche conseil du commerce international » <https://www.Btrade.ma/fr/gerer-les-operations/fiches-conseils/contrat-de-vente-international>
- Economic and Political Weekly, « Trade theory despite Krugman », par Jomo K. S, Rudiger Von Arnim, page 29, le 06 décembre 2008.
- GUILLAUME, Publié le 7 Avril 2015, Export : tout savoir sur l'exportation, petite-entreprise.net
- Aurélie D, le 18 Avril 2019, les types d'exportation, <https://www.linkedin.com/pulse/les-types-d-exportation-aurelie-dumas>
- Alaoui Mostafa publié le 11 janvier 2023, « Définition du commerce international », fr.scribd.com.
- Rédaction Team, le 4 Janvier 2024, « 17 avantages et inconvénients de l'importation » <https://barrazacarlos.com/fr/>

❖ *Ouvrages :*

- Anton. Importation. Exportation des bestiaux et des blés, 1931, (Proudhon, Propriété, 1840). Maison d'exportation (Martin du G., Confid. Africa).
- Bertrand Blancheton, 2009, « Maxi Fiche de science Economique » édition DUNOD, Paris.

- BETTONE ALAIN, CAZORLA ANTOINE, DOLLA CHRISTINE, DRAI ANNE-MARY, 2007, dictionnaire des sciences. Économiques, 2^{ème} édition, Editeur Armand Colin, Paris.
- FREDERIC VENDEUVRE.PHILIPPE BEAUPRE, 2000, « Gagner de nouveaux clients », DUNOD, Paris.
- GARSUAULT (P) et PRIAMI. S, 2003, « Les opérations bancaires à l'international », éditions Banque Editeur, Paris.
- Ghislaine LEGRAND, HUBERT MARTINI, 2007, « Management des opérations de commerce international import-export » 8^{ème} édition.
- J. Paveau, F. Duphil, avril 2004, EXPORTER FOUCHER, 18^{ème} édition.
- JACQUES PAVEAU et FRANCOIS DUPHIL (2003). EXPORTER « Pratique de commerce international » édition FOUCHER.
- Jaime de Melo – Jean – Marie Grether, 1997, « Commerce international : théorie et application », édition Boeck, Bruxelles.
- Le MOCI -CCI Paris, 2015, « L'export en 10 étapes » 5^{ème} édition, guide à l'usage des exportateurs.
- LEGRAND (G) et MARTINI(H), 2008, « Gestion des opérations Import-export », édition DUNOD, Paris.
- Loth. D, 2009, « L'essentiel des techniques du commerce international », édition PUBLIBOOK, Paris.
- Michel, 2003, « Le commerce international », édition LA DECOUVERTE, Paris.
- MONOB Didier-pierre techniques administratives du commerce international, Edition ESKA
- P. GOLDRING, 1918 « les Règlements extérieur et le COMMERCE INTERNATIONAL ».
- PANET-RAYMOND (A). ROBICHAUD (D), 2005, « Le commerce international : une approche nord-américaine » édition chenelière Education ; Canada.
- RAINELLI Michael, 1999, « L'organisation mondiale du commerce ». La découverte.

❖ *Sites Internet :*

- <https://www.eval.fr/apprentissage/etude-de-cas>
- <https://www.imf.org>
- <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-quantitative>
- <https://www.scribbr.fr/methodologie/guide-dentretien>
- <https://www.ubci.tn/entreprises/commerce-international/garanties-des-operations-a-linternational/garanties-bancaires-internationales/>
- <https://www.wto.org>
- www.Globalnegotiator.com
- <http://www.andlil.com>
- www.eplucheur-commercial.fr
- www.oecd.org

- www.Trade-Garantie-Internationale.com
- www.unctad.org
- <http://www.lemonde.fr>
- <https://fr.scribd.com/presentation-La-logistique-et-le-commerce-international>.
- <https://mfa.gov.dz>
- <https://univ-bejaia.dz/xmlui/handle/123456789/13573>
- <https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/les-garanties-bancaires>
- <https://www.esce.fr/faq/quel-est-le-role-du-commerce-international/>
- <https://www.etudes-et-analyses.com/blog/gestion-de-projet/quelle-approche-adopter-son-memoire-approche-quantitative-approche-qualitative-20-07-2023.html>
- <https://people-vox.com/les-objectifs-dune-etude-qualitative-vs-une-etude-quantitative>
- https://www.wto.org/french/thewto_f/thewto_f.htm
- <file:///C:/Users/hp/Downloads/Mémoire%20complet%20PDF.pdf>
- <https://www.petite-entreprise.net/P-3050-136-G1-quels-sont-les-differents-types-d-exportation.html>
- <https://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2020/06/08/covid-19>
- <http://www.La-revenge-des-ses.fr>
- <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiche-export/contrat-de-vente-international>
- <https://bouchrabbadi.wordpress.com/tag/approche-mixte>

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux et figures

➤ *Liste des tableaux*

Tableau N°01 :Représentation des différentes modes de transport et leurs caractéristiques techniques, leurs avantages et inconvénients	19
Tableau N°02 :Classification des différents incoterms	23
Tableau N° 03 : Les risques par nature.....	32
Tableau N° 04 :Comparaison entre les approches de recherche	42

➤ *Liste des Figures*

Figure N°01 :Evolution of world trade 1950- 2022.....	06
Figures N° 02 :Les étapes de sélections de fournisseur.....	26
Figures 03 :Une opération d'importation, des intervenants et métiers.....	30
Figure N°04 :« Organigramme de l'agence BNA N° 583 de Tizi-Ouzou ».....	40
Figure N°05 :Un schéma illustratif de ce moyen de paiement :.....	47
Figure N° 06 :L'attribution du numéro de domiciliation « La griffe de domiciliation ».	50

Annexes

Questions et réponse :

1. Quel est votre fonction principale ?

Réponse : chargé des opérations de commerce extérieur (domiciliation, Credoc, Rem Doc)

2. Comment la BNA offre un meilleur service à ses clients dans le suivi des opérations de commerce extérieur ?

Réponse : en effet, les établissements bancaires ont entrepris une nette amélioration de leur modèle de service, misant ainsi sur la digitalisation, le conseil personnalisé, l'offre sur mesure et la sécurité renforcé, afin de garantir une expérience client plus optimale, plus fluide et plus fiable.

3. Avec quel type d'opérations de commerce extérieur travaillez-vous le plus souvent et pourquoi ?

Réponse : crédit documentaire.

Pour quoi : Car le crédit documentaire est le plus sécurisé par apport ou paiements et à la fiabilité des transactions aussi la facilitation de la gestion de trésorerie.

4. Est-ce que vous pouvez nous dire ce qui fait la différence entre les banques publiques algériennes et les banques privées ?

Réponse : On commence par les banques publiques algérienne jouit d'un mandat plus large pour soutenir les priorités économiques, bénéficiant d'un meilleur accès aux mécanismes de garantie de l'Etat, elle dispose également d'un réseau international plus développer. En revanche, les banques privées offrent une plus grande flexibilité et réactivités dans leurs offres de services de commerce extérieur, une gamme plus diversifiée de produits et de solutions avec une orientation client plus marquée.

5. Quels sont les documents nécessaires à la réalisation d'une opération de commerce extérieur ?

Réponse : L'avis d'acceptation de la pré domiciliation dument signé par l'importateur, Demande d'ouverture de domiciliation remplie et signée par le client, L'engagement du non revente, Facture pro forma, Engagement du client, L'assurance de la marchandise en CFR.

6. Quelles entreprises font le plus fréquemment appel à la BNA ?

Réponse : Sont les PME et ainsi les entreprises du secteur d'industrie.

7. Comment la BNA a-t-elle démontré sa capacité à renforcer ses capitaux propres et à consolider sa solidité financière ?

Réponse : grâce à une meilleure gestion des risques et des charges.

8. Quels sont les secteurs d'activité dans lesquels la BNA intervient le plus fréquemment ?

Réponse : La BNA est une banque universelle qui intervient dans une large gamme d'activité comme : financement des PME ; financement de l'agriculture ; construction ...etc.

9. Comment la BNA suit-elle les opérations de commerce extérieur ?

Réponse : la BNA accompagne ses clients importateur/exportateur dans la réalisation de leurs opérations de commerce extérieure : montage ; négociation ; etc.

10. Comment les risques des opérations de commerce extérieur sont gérés ?

Réponse : dans la BNA les risque sont gérer par le crédit documentaire ; et les garanties bancaires.

11. Par rapport aux banques privées, les procédures relatives à la réalisation d'une opération d'importations sont les mêmes aux celles des banques publiques ?

Réponse : oui.

12. Comment la BNA garantit un meilleur traitement des opérations de commerce extérieur ?

Réponse : garanti par la rapidité de traitement des opérations ; tarification avantageuse, etc.



Annexes 01

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE Date :

البنك الوطني الجزائري

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION A L'IMPORT

AGENCE **BNA NOUVELLE VILLE INDICE « 583 »**

Adresse : Carrefour 20 Avril, Immeuble Kessi Nouvelle Ville Tizi-Ouzou

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale : EURL ALICE

Adresse complète : Loc N°16 Lieu Dit Thaghoza, Tizi-Rachid

Numéro d'identification fiscal (NIF) : **015406510234702**

Numéro du Registre de Commerce : 17/B/1082078-00/15

Numéro de compte: 001 00583 0300002315/36

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1): AKIS 101428122021 DATE : 28/12/2021

Montant en devises : 44 490.00 USD

Contre valeur en Dinars au cours provisoire de : **6 193 096.98** soit **Six millions cent quatre vingt treize mille quatre vingt seize dinar et quatre vingtdix huit centimes.**

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur : AKIS ASONSOR MAKINA MOTOR DOKUM SAN. VE TIC. LTD. STI

Adresse complète du Fournisseur : KONYA ORGANIZE SANAYI BOLGESI KAYACIK MAH. ZIYADDIN CAD 6 SK N°2/42050, SELCUKLU-KONYA/TURKIY.

Nature des produits (biens/services) : Moteur et accessoires d'assurance.

Tarif Douanier ou nature de Service : 8331311000

Provenance : Origine des produits : TURQUIE

Mode de règlement : Crédit documentaire irrévocable

Les charges des risques (2) : CFR PORT ALGER

Lieu de dédouanement : ALGER

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque
- Nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEE

CACHET

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction

(2) Indiquer l'incoterm.

(3) S'il y a lieu

Annexes 02



BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE N.VILLE INDICE « 583 »

date :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées(X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or company's name and full address :</i>	
Numéro de compte: <i>Account number/</i>	

BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <i>Name or company's name and full address :</i>	
N° de Téléphone/ <i>Phone number/</i>	
N° FAX/ <i>Fax</i> :E-Mail :	@
Autres contacts/ <i>Other contact details</i>	
Banque du bénéficiaire/ <i>beneficiary's Bank</i> :	
BIC:	
IBAN :	

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS	
<i>Nature du crédit/ type of credit</i>	
<input type="checkbox"/> Irrévocable Confirmé	<input type="checkbox"/> Irrévocable et Date de validité/ <i>Expiry Date</i> : Date Limited/ <i>Expédition/ Latest date of Shipment</i> :
<input type="checkbox"/> Transférable	<input type="checkbox"/> Non Transférable
Montant du crédit documentaire <i>Documentary Credit Amount</i>	Montant du contrat ou de la facture proforma <i>Contract or proforma invoice Amount</i>
Devise/ <i>Currency</i> : (en chiffres/ <i>in numerals</i>): (en lettres/ <i>in words</i>):	Devise/ <i>Currency</i> en chiffres/ <i>in numerals</i>): (en lettres/ <i>in words</i>):
<input type="checkbox"/> Maximum/ <i>Not exceeding</i>	
<input type="checkbox"/> Décalage (+ ou -) %	

MODE DE PAIEMENT/PAYMENT TERMS	
<input type="checkbox"/> Paiement à vue/ <i>At Sight</i> :	
<input type="checkbox"/> Paiement différé à Deferred payment at	jours date de : days from date of : <input type="checkbox"/> B/L (*) A <input type="checkbox"/> (**)
<input type="checkbox"/> Autres/ <i>Other</i> (à préciser/ <i>specify</i>)	
<input type="checkbox"/> Paiement mixte: 30 % à vue/70% à 90 jours de la date	B/L <input type="checkbox"/> AWB <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Autres/ <i>Other</i> (à préciser/ <i>specify</i>)	
Mixed payment :	% at sight, and % at days from date of
<input type="checkbox"/> Acceptation	<input type="checkbox"/> Négociation

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET/OU DES SERVICES/GOODS AND/OR SERVICES DESCRIPTION
--

(En cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire) (in case of tolerance specify the unit price)

CONDITIONS D'EXPEDITION/ SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS :

FOB CFR CPT FCA DAI Autres/ Other

Conforme * Facture proforma n° du / As per proforma invoice

* Contrat du / Contract dated

(mention devant figurer sur la facture définitive/ This mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur/ insurance covered by the applicant

Expéditions partielles Autorisées Interdites // Transbordements Autorisés Interdits

Partial shipments : Allowed/Not Allowed // Transhipment Allowed Not Allowed

Lieu de chargement :

Lieu destination:

Place of loading :

Place of destination :

DOCUMENTS REQUIS/ REQUIRED DOCUMENTS

Facture commerciale en exemplaires/ Commercial invoice in Original

Jeu complet de connaissance "clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,

Notify ordonnateur stipulant :

Full set Bill of lading "clean on board" made out to order of Banque Nationale d'Algérie, notify

Applicant and marked:

Fret payé/ Freight Prepaid Fret payable à destination/ Freight payable at destination

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de

L'ordonnateur stipulant :

Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and Marked:

Fret payé/ Freight prepaid Fret payable à destination/ Freight payable at destination

Autre document de transport/ Other transport document (à préciser/specify)

Certificat de conformité (***)/ Certificate of conformity

Certificat d'Origine (***)/ Certificate of Origin

Certificat d'analyse (***)/ Certificate of analysis

Certificat Phytosanitaire (***)/ Phytosanitary Certificate

EUR 1

EX1

Liste de colisage / Packing list

Note de Poids / Weight Note

Autres (à Préciser)/ Other (Specify)

Dans le cas où des spécimens de signature des personnes habilitées sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande

**FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA/
FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA**

A la charge de l'Ordonnateur
For the Applicant's Account

A la charge du Bénéficiaire
For the Beneficiary's Account

**FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT/
FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT**

A la charge de l'Ordonnateur
For the Applicant's Account

A la Charge du Bénéficiaire
For the Beneficiary's Account

CONDITIONS SUPPLEMENTAIRES/ ADDITIONAL CONDITIONS

- Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.
- Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.

L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ? oui non

Si c'est oui, précisez laquelle.....

LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ISSUING LANGUAGE OF THR DOCUMENTARY CREDIT

Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.

cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière Responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.

Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise

- Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007.
- De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute sommes dont nous seront débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation de la lettre de crédit.
- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.

Case réservée à l'agence

Cachet et signature de l'Ordonnateur

Domiciliation :

NIF :

Tarif Douanier:

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur/Madame
représentant légal de la société ayant pour :

- Raison Sociale :.....
- Activité :.....
- Adresse :.....
- Numéro d'Identification Fiscale :
- Compte Bancaire n°.....
- Qualité du signataire :
- Numéro du contrat ou de la facture :

1) M'engage au nom de la société à destiner, exclusivement, aux besoins de production nationale, la marchandise :⁽⁰¹⁾
ayant pour tarif douanier :.....⁽⁰²⁾ comme intrant à la production de⁽⁰³⁾

2) Et certifie sur l'honneur que cette marchandise est exclue du champ d'application de l'instruction de la Banque d'Algérie n°05-2017 du 22/10/2017, conformément au point 2 de la lettre de la Banque d'Algérie n° 549/2017 du 26/10/2017.

Fait à, le

Cachet et signature.

NB :⁽⁰¹⁾ : indiquer la nature exacte de la marchandise objet de l'opération d'importation.

⁽⁰²⁾ : indiquer le tarif douanier complet.

⁽⁰³⁾ : préciser la nature du produit final qui sera obtenu après transformation.

Annexes 04



Proforma Invoice

**BIANCA BOYA
SAN. DIS. TIC. LTD. ŞTİ.**
Karaağaç Mah. Hadimköy İstanbul Cad. No:36
Büyükdere / İSTANBUL
B.Cekirgece Yolu No: 86 6512



Bianca Boya Sanayi Dis Ticaret Ltd.Sti.

Karaağaç Mah. Hadimköy İstanbul Cad. No:36 Büyükdere İstanbul - Türkiye

Rahimjon Bobokalonov

Telephone : (90) 212-858 16 00 Fax : (90) 212-858 04 08 E-mail: export.r@biancaboysa.com

Customer Code: OM_D002 Date: 31.8.2021
Business Title: Documents No: 123
Authorized Person: Payment Terms: Letter of Credit
Bank: BNA 001 00583 0300 0022 8529
NIF 0020 15005123563 Currency Account: USD
Adress: Locale n:49 Rue houari Transport: CFR INCOTERMS
Boumediene BT 04000 tizi Ouzou Port of Discharge: Alger
Transport Address: Karaağaç Mah.
Telephone-Fax: 00 213 262 09 449 - 00213560576000 Hadimköy İstanbul Cad. No:36

Stock Code	Stock Name	Amount	Unit	Quantity	Price	Amount
121C_0101_20.0	Diş Cephe Akırlık Texture	20.00	KG	100	19.340	1.934.00
BSV_0022	Söve	1.00	M	500	1.600	800.00
RES_0000_20.0	Siva Elastik	20.00	KG	5	0.100	0.50
BMF_0301	Bianca Standart Exterior Panels (250 Mm.) 30 Mm.	1.00	M ²	1500	4.860	7.290.00
BYP_0002	PU Söve Yapıştırıcı	0.50	KG	100	5.08	508.00
BYD_0001	Bianca Decorative Panel Adhesive	25.00	KG	500	2.94	1.470.00

Net Amount : 12,002.5

Shipping Fee : 4700.00

Total Amount : 16,702.5

Eighteen Thousand One Hundred Forty Two USD Fifty Cent



Annexes 05



الشركة الوطنية للتأمين
Société Nationale d'Assurance

Société Par Actions (SPA) Société Nationale d'Assurance
par abréviation « SAA » au capital social de 30 Milliards de Dinars
Siège social : Immeuble SAA, Quartier d'Affaires Bab Ezzouar - Alger
R.C / 00/B/0012692.00/16 - N.I.F. 000016001269222 - N.I.S. 097916001269222
A.L.F. 10670810301 - Tél. + 213 (0) 21 225 000 050 / 151 Téléfax + 213 (0) 21 225 100

Police - Facultés Maritimes

N° : 2079 - 3431000002

Conditions Particulières

- Le présent contrat est régi tant par l'ordonnance 95/07 du 25/01/1995 relative aux assurances que par l'ordonnance 75 58 du 26 septembre 1975 du code civil ainsi que par les conditions générales, conventions spéciales S.A.A. et conditions particulières qui suivent.
- Le souscripteur reconnaît avoir reçu un exemplaire des conditions générales et conventions spéciales.
- Il déclare en outre, que les informations ci-dessous sont conformes, sincères et faites de bonne foi.

Police

Unité	20 Direction Régionale TIZI OUZOU	
Agence	2079 Allouche née Kissoum Hassiba	
Adresse	Tizi Rached centre, N°03, commune de Tizi Rached, Daira de Tizi Rached,	15550 TIZI RACHED
Téléphone	026 31 96 94	Fax 026 31 96 94
Branche/Catégorie	3431 Facultés Maritimes	Contrat Ferme
Date d'effet	11/03/2022	Date d'échéance 10/05/2022

Assuré

Nom/Raison sociale	EURL MENDJEL MANUTENTION	
Adresse	LOCAL N°16LIEU DIT THAGHOUSA TIZI RACHED	15550 TIZI RACHED
Activité	Commerce	Profession : Commerçant
Observation	DU 24/02/2022	

Souscripteur

Nom/Raison sociale : EURL MENDJEL MANUTENTION Adresse LOCAL N°16LIEU DIT THAGHOUSA TIZI RACHED

Caractéristiques Police

Périodicité de L'avenant Ressortie de Prime (Police. Abt)	Mensuelle
Délai de Réalisation Du Premier Voyage (Police Abt)	Deux Mois à Compter de la date de Souscription
Type de Tarif Abonnement	***** Tarif Normal *****
Franchise Sur Dommages Marchandises	10 000,00
Minimum de Franchise	5.000,00 DA

Objet Facultés

1 EURL MENDJEL MANUTENTION

Adresse : TIZI RACHED
Ville : 15550 TIZI RACHED

Caractéristique

Type de Tarif	Tarif Normal
Devise Utilisée	Euro
Taux de Change Devises----->Dinars	142,4600
Valeur Assurance en Devise	44.490,00
Nature de la Faculté	Coffre et Coffret en Metal, Meubles Métalliques
Provenance de la Faculté	Europe sur Mer Noire : Turquie, Russie(sur Mer Noire),
Transport En Containers	Oui
Surveillance du Déchargement	Oui
Sejour En Magasin	Non
Voyage Complémentaire	Non
Type de Transport	Transport Public
Prolongation de Séjour à Quai	Non
Age du Corps	13 Ans
Nom du Pavillon	Turquie
Surprime Age et Pavillon	Non
Risque de Guerre	Non
Date d'embarquement	10/03/2022





الشركة الوطنية للتأمين
Société Nationale d'Assurance

Société Par Actions (SPA) Société Nationale d'Assurance
par abréviation « SAA » au capital social de 30 Milliards de Dinars
Siège social : Immeuble SAA, Quartier d'Affaires B1b Lézouar - Alger
R.C. 00.B.0012692.00.16 - N.11 [REDACTED] - N.I.S. 097916001269222
A.F.F. 10670810301 - Tel. : + 213 (0) 21 225 000 - 050 151 Teletax : + 213 (0) 21 225 100

Police - Facultés Maritimes
N° : 2079 - 3431000002
Conditions Particulières

Objet Facultés

1 EURL MENDJEL MANUTENTION

Caractéristique

Voyage de A

TURQUIE A ALGERIE

Dela de Realisation du Voyage (Police Voyage)

Deux Mois a Compter de la Date de Souscription

Garanties

Tous Risques (TRS)

Value Assurée

Capital

Taux

Prime

6 338 045.40

0.2250 %

14.260.60

6 338 045.40

Prime Nette	Access.	T.V.A	Autres Taxes	Timbres	Prime Totale
14.260.60	500,00	2.804,51	0,00	80,00	17.645.11

Fait a TIZI RACHED le 05/04/2022 par ALLOUCHE H

Pour la SAA

Le Souscripteur

~~EURL MENDJEL MANUTENTION~~
~~TIZI RACHED~~
~~05/04/2022~~
~~3431000002~~



FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction n° 851

Annexe II

Modèle F. DL

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE
D'ALGERIE**

Agence

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

Dossier de domiciliation
DE
importation à délai normal

DATES

- 1° Date d'ouverture du dossier
- 2° Date de vérification du droit au maintien de la couverture de change (16 mois après l'ouverture)
- 3° Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture)
- 4° Date d'établissement du « titre » (8 mois après l'ouverture)
- 5° Date de décision de la banque (18 mois après l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliataire

Nom et adresse
de l'importateur :

Références diverses
concernant l'importateur

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE de contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTENTATION D'IMPORTATION AV

Marquer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

(1) En deux exemplaires (cf. art. 11 à 15)
en remplissant tous les trois comportant les quatre pages

Annexes 07

البانك المركزي الجزائري BANQUE CENTRALE D'ALGERIE FONDATION DES CHANGES Formulaire 4		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE (Nom et adresse) BANQUE NATIONALE D'ALGERIE	
PRELEVEMENT DE DEVISES (numéro de 523 (art 31) 4 46)			
A DONNEUR D'ORDRE Nom : _____ Adresse : _____ Agissant { pour son compte (1) Nationalité : _____ pour le compte de (2)		E Code Revenu à la Banque Centrale d'Algérie	D Bordereaux { N° _____ N° de la formule
Nom : _____ résident (1) Adresse : _____ non résident (2)		1	C EXECUTION DE L'ORDRE
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification			1. Date de prélèvement sur le marché
GRUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises		2	2. Désignation de la devise
a) Importation (1) règle après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (à l'usage des banques) (autres)		3	3. Cours Appliqué
(2) règle avant expédition (à l'usage autonome) (3) Numéro du dossier de domiciliation : _____ b) Autres (préciser la nature de l'opération)		4	Montant de PRELEVEMENT sur le Marché
GRUPE II : Autres règlements (sauf annotations de comptes annulés) Pays de résidence du créancier étranger : _____ Précisions sur la nature de l'opération : _____		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé	
GRUPE III Annulations de crédits antérieurs Pays de résidence du débiteur étranger initial : _____ (ou de destination des marchandises) Référence à l'opération initiale de crédit : _____			
(1) Règle IM. services autres. (2) Effectif au guichet de la Banque domiciliataire		CA 1987 - Imp. 854	

Table des Matières

Table des matières

Remerciement.	I
Dédicaces.	II
Liste des Abréviations.	III
Sommaire	IV
Introduction générale	01
Chapitre I : Présentation du Commerce International	04
Introduction :	04
Section 01 : Le Commerce International et son Evolution	04
1. Définition du Commerce International.....	04
2. Evolutions du commerce international :.....	05
2.1. Expansion des Échanges Internationaux depuis 1945 :.....	05
2.1.1. Transformations majeures de 1990 à nos jours :	05
2.1.2. Complexification des Chaînes de Valeur et Crise de 2008-2009 :.....	05
2.1.3. Impact de la Crise Sanitaire Mondiale depuis 2022 :.....	05
Section 02 : Le Fonctionnement du Commerce International	07
1. Les Théories du Commerce International	07
1.1. La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith	07
1.2. La Théorie de l'avantage comparatif du David Ricardo en 1817.....	07
1.3. Théorie des coûts relatifs de HOS	07
1.4 Paradoxe de W. Leontief	08
1.5 La nouvelle théorie du commerce international avec PAUL KRUGMAN	08

Table des matières

2.	Les Institutions du Commerce International	08
2.1.	L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	08
2.2.	La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) :	08
2.3.	L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE) :.....	08
2.4.	Les organismes pour financer les échanges :.....	08
2.4.1.	Le Fond Monétaire International (FMI).....	08
2.4.2.	La banque mondiale (BM)	09
Section 03 : les opérations du commerce extérieure et ses risques		09
1.	Opération d'importation :.....	09
1.1.	Définition de l'importation :.....	09
1.2.	Avantage de l'importation	09
1.2.1.	Accès aux marchés mondiaux :.....	09
1.2.2.	Réduction des coûts :.....	10
1.2.3.	Qualité et variété :	10
1.2.4.	Économies d'échelle :.....	10
1.2.5.	Des prix compétitifs :	10
1.2.6.	Diversification de la chaîne d'approvisionnement	10
1.2.7.	Se concentrer sur les compétences de base :	10
1.2.8.	Partenariats internationaux :.....	10
1.3.	Inconvénient de l'importation :.....	10
2.	Les Opération d'exportation :.....	11
2.1.	Définition d'exportation :.....	11
2.2.	Les Types d'exportation :.....	11
2.2.1.	L'exportation directe :.....	12
2.2.2.	L'exportation indirecte :.....	12
2.2.3.	L'exportation contrôlée :.....	12
2.2.4.	L'exportation sous-traitée :.....	12
2.2.5.	L'exportation concertée :.....	12
2.3.	Les avantages de l'exportation :.....	13
2.4.	La différence entre l'importation et l'exportation :.....	13
2.5.	Les risques liés au commerce international	13

Table des matières

2.5.1. Les risques économiques.....	14
2.5.2. Les risques politiques	14
2.5.3 Le risque pays	14
2.5.4 Les risques commerciaux	14
2.5.5 Autres risques	15
Conclusion.....	15
<i>Chapitre II : Les opérations relatives au commerce Extérieur</i>	<i>16</i>
Introduction	16
Section 01 : Les étapes et procédures d'exportation	16
1. La démarche d'exportation.....	16
1.1 Définition d'une stratégie à l'exportation :.....	16
1.1.1 La segmentation stratégique :.....	16
1.1.2 Le positionnement concurrentiel :.....	16
1.1.3 L'innovation technologique :	16
1.2 L'étude de marché et les étapes de la démarche d'exportation :	17
1.2.1 L'étude de marché	17
1.2.2 Les étapes de la démarche d'exportation	17
1.3. Les intervenants dans l'opération d'exportation	18
1.4. Les différents modes de transport	18
1.5. Les procédures d'exportation	21
1.5.1. Le contrat de vente à l'international.....	21
1.5.2. La domiciliation bancaire.....	22
1.5.3. Les incoterms	22
1.6. Objectifs des exportations	24
Section 02 : les étapes préalables à l'importation.....	25
1. L'expression des besoins.....	25
2. La recherche des fournisseurs	25
2.1 L'identification et les choix des fournisseurs :	26
2.2 Les critères de choix de fournisseur :	26
3. Le choix de marché	27
4. La négociation	27

Table des matières

4.1.	La qualité :	27
4.2.	Le prix :	27
4.3.	Les modalités de paiement :	27
4.4.	Les délais :.....	27
5.	Exploitation des offres	28
5.1.	La comparaison des offres	28
5.2.	Elaboration du tableau comparatif des offres.....	28
6.	Elaboration de contrat commercial.....	28
7.	Passation et suivi de la commande	29
7.1.	Passation de la commande.....	29
7.2.	Suivi de la commande	29
Section03 : Le rôle des banques publiques dans les échanges internationaux		31
3.1.	Le rôle de la banque dans le commerce international	31
3.2.	Les risques bancaires	31
3.2.1.	Les risques par nature.....	31
3.3.	Les garanties bancaires à l'international	32
3.3.1.	La garantie	33
3.3.2.	Les types des garanties bancaires internationales	33
3.4 3. Evolution du système bancaire algérien :		35
Conclusion :		35
<i>Chapitre III : Le suivi d'une opération d'importation au sein de la BNA Tizi-Ouzou</i>		36
Introduction		36
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....		36
1.	Historique de la BNA	36
2.	Présentation de l'agence d'accueil (agence BNA 583 Tizi-Ouzou) :.....	37
3.	Les missions de la BNA :	37
3.1.	En tant que banque commerciale	37
3.2.	En tant que banque d'investissement	37

Table des matières

3.3 En tant que société nationale	37
4. Les objectifs de la Banque Nationale d'Algérie :.....	38
5. Les activités principales de la Banque Nationale d'Algérie	38
6. Les différents services au niveau de la BNA	38
7. Organisation de la BNA	39
8. La structure générale de la BNA	39
8.1. La direction générale.....	39
8.2. La succursale	39
8.3. L'agence	39
9. L'organisation de l'agence :	39
Section02 : Méthodologie de recherche	41
1. Approche de la recherche :.....	41
1.1 Définition de l'approche qualitative :.....	41
1.2 Définition de l'approche quantitative :.....	41
1.3 Définition de l'approche mixte :.....	41
2. Précision du choix de l'approche choisie :.....	43
3. La stratégie de la recherche :.....	43
4. Justification du choix de l'agence BNA 583 de TiziOuzou comme terrain d'enquête :	43
5. L'objet de l'étude	44
6. Collecte des données	44
6.1 Outils de collecte des données :.....	44
6.2 La construction du guide d'entretien :.....	44
7. Méthode d'analyse de contenu	45
7.1 Définition et caractéristiques.....	45
Section 03 : Analyse et discussion des résultats	46
1. Le montage du dossier d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sien de la BNA agence TIZI OUZOU (583).....	46
1.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial	46
1.2. Les conditions liées aux éléments du contrat commercial et les documents exigés par l'importateur :	46
1.3. Ouverture du crédit documentaire	47
1.3.1. La pré-domiciliation :.....	48
1.3.2. La domiciliation :	49

Table des matières

1.3.3. Traitement d'un crédit documentaire :	53
1.4. Réception du dossier transmis par l'agence au niveau de la direction :.....	54
1.5. Ouverture du crédit documentaire auprès de la banque notificatrice :.....	54
1.6. La réalisation du crédit documentaire auprès de la banque émettrice :.....	55
1.7. Le cout du crédit documentaire :.....	55
1.7.1. Les frais de domiciliation :	55
1.7.2. Ecritures d'engagement :.....	55
1.7.3. Les frais d'ouverture d'un crédit documentaire :	55
1.7.4. Les frais d'engagement.....	55
1.7.5. Frais de Swift.....	56
1.8. Les résultats liés au traitement des données du guide d'entretien.....	57
-1.8.1. Partie 1 : Cadre générale de la BNA	57
1.8.2. Partie 02 : les activités de la BNA	57
1.8.3. Partie 03 : commerce extérieur.....	58
Conclusion	59
Conclusion générale	60
Bibliographie	62
Liste des tableaux et figures	66
Annexes	67
Table des matières	78
Résumé	84

Résumé

Dans le cadre de notre étude qui se concentre sur le suivi des opérations de commerce extérieures par les banques publique algériennes, une étude de cas a été réalisée au sein de la Banque Nationale d'Algérie BNA N°583 à TIZI OUZOU.

Une étude pilote a été menée au sein de la BNA Tizi-Ouzou. Nous avons adopté une approche qualitative, Théorique et empirique, en collectant des informations sur les paiements réels des crédits documentaires d'importation au niveau du département du commerce extérieur de la banque.

L'étude met en lumière l'importance des banques publique algériennes telle que la BNA, dans le déroulement des opérations de commerce extérieur. En facilitent les transactions commerciales, en protégeant les intérêts et la solvabilité des opérateurs économiques et à travers leurs différents produits et services dédiés au commerce extérieur, ces banques aspirent à offrir un environnement fiable pour ces opérations internationales.

Mot clés : Commerce Extérieur ; exportation ; importation ; Banque Nationale d'Algérie ; banques publiques

Abstract

As part of our study focusing on the monitoring of foreign trade operations by Algerian public banks, a case study was carried out at the National Bank of Algeria BNA N°583 in TIZI OUZOU.

A pilot study was carried out at BNA TIZI OUZOU. We adopted a qualitative, analytical and empirical approach, collecting information on actual payments of import documentary credits at the bank's foreign trade department.

The study highlights the importance of Algerian public banks, such as BNA, in the conduct of foreign trade operations. By facilitating commercial transactions, protecting the interests and solvency of economic operators, and through their various products and services dedicated to foreign trade, these banks aspire to offer a reliable environment for these international operations.

Key words: Foreign trade; export; import; National Bank of Algeria (BNA), public banks.