

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
UNIVERSITE MOULOD MAMMERIDE TIZI-
OUZOU
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et
des Sciences deGestion
Département des Sciences Commercial



Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention
du Diplôme deMaster en Sciences
Commercial

Option : Finance et commerce International

Thème

Le Financement du Commerce Extérieur par le
Crédit Documentaire

CAS : BNP PARIBAS EL DJAZAIR

Présenté par :

CHIBANI Nacima

SAIL Imene

Dirigé par :

Mme FERNANE Djamila

Devant le jury compose de :

President: Mr ABIDI Mohammed, MCA, UMMTO

Examineur : Mr SAHALI Noureddine, MCA, UMMTO

Rapporteur : Mme FERNANE Djamila, MAA, UMMTO

Promotion : 2021- 2022

Remerciement

Je tiens à remercier vivement mon encadrant de mémoire et même de mon stage pratique Madame Fernane Djamilia pour la disponibilité, sa confiance, et même son conseil avisé.

Nous remercions à Madame Boumghar, Monsieur Ait Mimoun, nos encadreur au niveau de la banque « BNP Paribas » pour ses efforts fournis dans le but de nous familiariser avec cette technique de paiement.

Nous remercions les plus chaleureux vont à nous chers parents pour leurs encouragements, leur patience et leur grand soutien durant toutes ces années d'études.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail, à tout ce que je porte

Dans mon cœur A :

- *Mes chers parents, Aucune dédicace ne saurait exprimer mon respect, aucun hommage ne pourrait être à la hauteur de l'amour dont ils ne cessent de me combler. Que dieu leur procure bonne santé et longue vie.*
 - *Mes sœurs : Ania et Thiziri.*
 - *A mon cher cousin : Koceila.*
- *A tous les membres de ma famille, petits et grands.*
 - *A tous mes cousins et cousines.*
- *A ma promotrice Madame FERNANE Djamil.*
 - *A ma chère binôme : Saïl Imene.*
- *Tous mes amis : Hakim, Assma ; Nesrine, Yasmine, Nadia....*
- *Toutes les personnes que j'aime et qui me sont chers.*

Nacima

Dédicaces

Une dédicace spéciale à ma très chère mère pour son soutien & ses grands sacrifices, qui m'a entouré d'amour. Vous avez toujours été présente à mes côtés. En ce jour mémorable, pour moi ainsi pour vous, reçoit ce travail en signe de ma vive reconnaissance & mon profond estime. Je dédie ce mémoire : À mes très chers parents qui m'ont toujours soutenu & encouragé durant ces années d'études, qui ont œuvré pour ma réussite.

Aucune dédicace ne pourrait exprimer mon respect, ma considération & mes profonds sentiments envers eux. Qu'ils trouvent ici le témoignage pour ma profonde reconnaissance.

A ma sœur Sabrina pour son encouragement permanent, et son soutien moral,

A mes trois frères Hassan et Mouhammed Walid et Yahia Aymen présent dans tous mes moments pour me soutenir,

A tous les membres de ma famille, petits et grands,

A ma promotrice Madame FERNANE Djamila,

A ma chère binôme : Chibani Nacima,

A ma chère amie Nesrine pour son encouragement permanent, et son soutien moral,

A mes amis : Massinissa, Yasmine, Asma...

Toutes les personnes que j'aime et qui me sont chers.

Imene

LISTE DES ABRÉVIATIONS

Liste des abréviations

PIB	Produit intérieur brut.
OMC	Organisation mondiale du commerce.
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain.
UE	L'union européenne.
FMI	Fond monétaire international.
GATT	Le General Agreement on Tariffs and Trade.
CEE	La communauté économique européenne.
ASEAN	L'association des nations d'Asie du Sud-Est.
APEC	Association pour l'emploi des cadres.
Import	Importation
Export	Exportation
Incoterm	International Commercial Terms.
MERCOSUR	marché commun du Sud.
AGI	Adjusted Gross income.
SWIFT	La society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
LTA	La lettre de transport aérien.
RUU	Règles et Usances Uniformes
ART	Article.
CCI	Chambre de commerce international.
ISO	International Organization Standardization /organisation internationale
LFC	de normalisation.
PLF	Loi de Finance Complémentaire
ICC/CCI	International chamber of commerce/ Chambre de commerce international.
ISBP	International Standard Banking Practice.
CREDOC	Crédit Documentaire.
RUGD	Règles Uniformes relatives aux garanties sur demande.
REFI	Refinancement.
PREFI	Préfinancement.
PERG	Compte Provisoire de Retenue de Garantie.
REMDOC	Remise Documentaire.
TL	Transfert Libre.
IDE	L'Investissement Directe à l'Etranger.
CNEP	
CNEM	Comptoir National d'Escompte de Paris.
BNCI	Comptoir National d'Escompte de Mulhouse.
BNP	Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie.
BNL	Banque Nationale de Paris.
ABN	Banca Nazionale Lavarò.
SPA	Amro Bank Maroc.
MOCI	Société Par Actions.
GT	Ministry of Commerce and Industry.
MP	Globale Trade.
EBE	Message Type.
RN	Excédent Brut d'Exploitation.
BFR	Rassemblement National.
BNPED	Besoin en Fonds de roulement. BNP Paribas.

LISTE DES TABLEAUX

Liste des tableaux

Tableau 1 : Présentation des incoterms 2010 par type et mode transport.	25
Tableau 2 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du chèque	28
Tableau 3: Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement bancaire..	30
Tableau 4: Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la lettre de change.	31
Tableau 5: Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement billet à ordre.	32
Tableau 6 : Avantages et inconvénients	61
Tableau 7 : Avantages et inconvénients	63
Tableau 8: Relations internes et externes du service étranger	71
Tableau 9 : Evolution du LC et ICA de 2018 au 2021	74
Tableau 10 : Evolution du PNB entre 2018 et 2020	74
Tableau 11 : valeurs en T	78
Tableau 12 : Valeur en T+1.....	78
Tableau 13 : Tableau récapitulatif des questions et réponses du guide d’entretien	80
Tableau 14 : Tableau récapitulatif des questions et réponses du guide d’entretien	81
Tableau 15 : Tableau récapitulatif des questions et réponses du guide d’entretien	82
Tableau 16 : Tableau récapitulatif des questions et réponses du guide d’entretien	83
Tableau 17: Répartition des clients selon le sexe.....	85
Tableau 18: Répartition des clients selon l’âge.....	85
Tableau 19: Répartition des clients en fonction de la variable « Situation socioprofessionnelle ».....	86
Tableau 20: Répartition des clients en fonction de la variable « Nature de formation ».....	86
Tableau 21: La répartition selon l’expérience professionnelle des cadres.....	87
Tableau 22: Statistiques descriptives des facteurs du Credoc.....	88
Tableau 23: Coefficient de cohérence interne des facteurs du Credoc	90
Tableau 24: Validité de construits des dimensions du Credoc.....	90
Tableau 25: Coefficient de détermination R	91
Tableau 26 : Analyse de variance (ANOVA)	92
Tableau 27: Estimations des coefficients	92
Tableau 28: Indicateur d’ajustement du modèle Credoc.....	94

LISTE DES FIGURES &
GRAPHES

Liste des figures & graphes

Figures

Figure 1 : Classement des techniques de paiement par le niveau de sécurité du paiement	33
Figure 2: Déroulement de la remise documentaire (document contre paiement/acceptation ..	35
Figure 3 : Représentant la garantie directe et la garantie indirecte	48
Figure 4: Représentant l'emplacement des dates clés d'un crédit documentaire.....	54
Figure 5 : Organigramme de BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence de Tizi-Ouzou.....	68
Figure 6: Organigramme de la direction centre affaires de BNP Paribas de la wilaya de Tizi-Ouzou	69
Figure 7: Organigramme du service étranger.....	70
Figure 8: Modèle conceptuel du Credoc	91

Graphes

Graphe 1 : Croissance de la valeur des exportations de services commerciaux par catégorie 2013-2016.....	15
Graphe 2 : Croissance mondiale des marchandises en volume 2005-2015 en (%)......	16
Graphe 3 : Répartition des ventes	79
Graphe 4: Histogrammes des résidus modèle Credoc.....	93

SOMMAIRE

Sommaire

<i>Dédicace</i>	Erreur ! Signet non défini.
<i>Remerciements</i>	Erreur ! Signet non défini.
Liste des abréviations	IV
Liste des tableaux	V
Liste des figures & graphes	VI
Sommaire	VII
Introduction générale.....	1
Chapitre I : commerce extérieur : cadre conceptuel et théorique.....	4
Introduction	4
Section 01 : Le cadre règlementaire du commerce extérieur	5
Section 02 : La domiciliation bancaire des opérations import/export en Algérie	16
Section 03 : Techniques de paiements à l'international	26
Conclusion.....	36
Chapitre II : Crédit documentaire : spécificités et fonctionnement	37
Introduction	37
Section 01 : Présentation du crédit documentaire et son cadre juridique.....	38
Section 02 : Réalisation, les spécificités, risques et fraudes liés aux crédits documentaires ...	45
Section 03 : Présentation du Refinancement.....	59
Conclusion.....	64
Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations en Algérie.....	65
Introduction	65
Section 01 : Présentation de la banque d'accueil « BNP PARIBAS EL DJAZAIR – Agence de Tizi-Ouzou »	65
Section 02 : Mise en place d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire	72
Section 03 : Méthodologie et discussion des résultats	84
Conclusion.....	95
Conclusion Générale	96
Bibliographie.....	98
Annexes	Erreur ! Signet non défini.
Table des matières	129

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

La répartition inégale de diverses richesses dans le monde et le besoin ressenti par les hommes à faire l'échange a donné naissance à la notion du commerce extérieur. Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des biens et services et des capitaux.

À l'ère de la mondialisation, les échanges internationaux d'abord de marchandises puis également des services ont considérablement évolué et n'ont cessé de se développer jusqu'à nos jours. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication et l'essor de la logistique internationale ont aussi contribué au rapprochement des différentes parties prenantes dans les opérations de commerce international.

De surcroît, le rôle des banques dont les banques Algériennes ne font pas une exception dans le financement des opérations Import/Export a évolué parallèlement aux progressions des activités internationales et ça a permis l'émergence des nouveaux instruments de paiement, de nouvelles techniques de financement et des garanties bancaires plus adéquates et qui répondent au mieux aux exigences des opérateurs économiques.

En Algérie, les opérations du commerce extérieur sont soumises au règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises ainsi que les notes et les instructions d'application, d'une part, et aux règles de la Chambre de Commerce Internationale (CCI Paris), d'autre part... Par ailleurs, l'État Algérien se réserve le droit de conserver son rôle de régulateur de l'économie.

En ce qui concerne les transactions internationales, l'exportateur veut éviter le risque de non-paiement et donc, il souhaite être payé même avant l'expédition de la marchandise. À contrario, l'importateur désire recevoir sa marchandise puis payer et être certain que cette marchandise soit livrée en respectant sa commande et dans un délai préalablement convenu entre les deux parties.

Parmi les techniques de financement qui existent à l'échelle internationale, c'est le « crédit documentaire » qui offre une solution d'égalité entre l'importateur et l'exportateur dans la mesure où le paiement ne sera effectué pour le compte du fournisseur qu'après l'expédition de la marchandise à son client. Aussi, il s'agit d'une opération autonome du contrat de base entre l'acheteur et le vendeur qui est régie par les Règles et Usances Uniformes de la CCI (Publication n°600), reconnues et appliquées dans le monde entier et qui sont opérationnelles depuis le 1er janvier 2007.

Le refinancement permet de regrouper vos crédits en un seul et de bénéficier d'un nouveau prêt à taux réduit. Grâce à l'allongement de votre durée d'emprunt, le montant à rembourser tous les mois baisse mécaniquement. Vous retrouvez ainsi du reste à vivre. Cependant, allonger la durée de remboursement augmente le coût total du crédit. Une hausse

qui peut être compensée par le taux du rachat de crédit, d'où l'importance de comparer les offres grâce à un courtier spécialisé.

Dans ce contexte, ce présent travail consiste à mettre en exergue le cadre réglementaire, ainsi les différentes techniques de paiement et de financement du commerce extérieur proposées par les banques algériennes notamment le crédit documentaire qui est l'un des modes de financements les plus privilégiés et répandus ces dernières années par les banques Algériennes.

C'est dans cette perspective et sur la base de ce qui a été exposé, nous essayerons de répondre à la problématique suivante : « **Comment les banques algériennes procèdent-elles au traitement d'une opération Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire ?** ».

De cette question principale, découle un certain nombre d'interrogations subsidiaires, à savoir :

- A quoi consiste le commerce extérieur ?
- Quels sont les documents utilisés lors d'une transaction commerciale ?
- Quelles sont les techniques de paiement les plus utilisées dans les opérations de commerce extérieur ?
- En quoi consiste le crédit documentaire ?
- Comment la banque BNP PARIBAS procède-elle à la réalisation d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire.

Et pour mener à bien notre recherche, nous émettons les hypothèses suivantes :

-Hypothèse 1 : les variables : facilité administrative, sécurité, accessibilité et rapidité expliquent la décision du choix du Credoc comme moyen de financement des importations.

-Hypothèse 2 : la sécurité impacte positivement le modèle Credoc.

Intérêt du choix du sujet

Ce qui nous a poussés à choisir ce thème est le désir de connaître plus sur le domaine du financement du commerce international et montrer ses pratiques, ainsi mettre en pratique ce que nous avons appris de la théorie. Ainsi comprends le fonctionnement et les modalités du financement du commerce extérieur dans le cadre de la banque BNP Paribas de la wilaya de Tizi-Ouzou. Avoir une expérience après l'expertise qui nous aidera à l'avenir d'une insertion professionnelle plus facile.

Méthodologie de la recherche

Et pour pouvoir répondre à ma problématique de départ nous avons structuré le travail comme suit :

Nous avons consacré le premier chapitre au concept du commerce international, le financement du commerce international, on tenterait d'en définir et présenter les différentes modalités du financement du commerce extérieur.

Dans le deuxième chapitre, nous avons abordé la spécificité et le fonctionnement du Crédit documentaire.

Le troisième chapitre est consacré à la présentation de la banque BNP Paribas, dont nous allons voir son secteur d'activité, ses objectifs, ses forces et faiblesses ainsi que les opportunités et les menaces qui caractérisent le marché dans lequel elle opère dans une première section. Nous discutons la démarche méthodologique et les résultats de notre enquête dans la section trois.

CHAPITRE I :

COMMERCE EXTÉRIEUR : CADRE CONCEPTUEL ET THÉORIQUE

Chapitre I : commerce extérieur : cadre conceptuel et théorique

Introduction

Le commerce extérieur est constitué des activités commerciales touchant au commerce d'importation, d'exportation et de transit, tout en considérant les deux premières comme commerce aux termes de l'article 9 de la loi N° 73/009 du 05 juillet 1974.

Le commerce extérieur permet aux pays depuis des siècles de réaliser plusieurs opérations avec différents pays en encourageant la coopération entre eux ce qui permet de stimuler la croissance et améliorer le niveau de vie de la société par l'offre d'une variété de produits et un développement dans plusieurs domaines.

Le développement du commerce extérieur et des échanges commerciaux multiplie les flux commerciaux et financiers, et accentue la concurrence entre les entreprises pour obtenir de nouveaux marchés tant à l'échelle nationale qu'internationale, c'est pour cela qu'actuellement l'internationalisation est devenue un passage incontournable pour le développement des entreprises.

Ce premier chapitre comprend trois sections qui traitent en premier rang le cadre réglementaire du commerce extérieur, en deuxième rang la domiciliation bancaire des opérations import/export en Algérie, et en dernier les différents instruments qui peuvent être utilisés dans le commerce extérieur.

Section 01 : Le cadre réglementaire du commerce extérieur

Le commerce extérieur permet aux pays depuis des siècles de réaliser plusieurs opérations avec différents pays en encourageant la coopération entre eux ce qui permet de stimuler la croissance et améliorer le niveau de vie de la société par l'offre d'une variété de produits et un développement dans plusieurs domaines.

Dans cette section, on va présenter le commerce extérieur et son évolution ainsi les risques que l'exportateur peut subir lors de sa transaction.

1. Genèse de commerce extérieur

Dans ce présent point, nous allons traiter l'évolution du commerce extérieur et retracer son parcours dans le cadre des théories du commerce international.

1.1 Histoire du commerce extérieur

Le commerce extérieur s'est développé à partir du 14^{ème} siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde, et de l'apparition des nouvelles méthodes de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les marchands ont favorisé le développement des échanges commerciaux internationaux par l'importance qu'ils accordent dans leurs doctrines à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique et souhaitable dans la mesure qu'elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier la possession d'or et des métaux précieux.

Le commerce extérieur a commencé à prendre sa forme actuelle à partir du 17^{ème} siècle avec l'émergence des Etats-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des Etats.¹

1.2 Evolution de commerce extérieur

L'analyse du commerce extérieur d'un pays nous permet d'analyser la balance commerciale en procédant aux opérations d'importations et d'exportations de ce pays durant une période bien déterminée.

Le commerce extérieur est l'une des dimensions de la mondialisation qui se mesure par le niveau des exportations. Il est considéré comme un phénomène qui a connu plusieurs phases trois phases.

1.2.1 1 ère phase : les grandes découvertes

Il s'agit des grandes découvertes réalisées par des compagnies commerciales riches et par les monarchies durant le 16^{ème} siècle afin de se rapprocher des autres continents l'Afrique, l'Asie et établir des liens entre eux à leur tête on distingue la découverte de

¹ TALEB.K, « Le financement du commerce international », encadré par : M^{elle} MOKRI.D, année 2014, page 04.

l'Amérique du nord par Christophe Colomb qui est financé par la monarchie espagnole et la découverte de l'Océan Pacifique par Magellan en 1521².

1.2.2 2^{ème} phase : Industrialisation et la colonisation

Les pays européens sont considérés comme des grandes puissances : France, Allemagne, Grande Bretagne en 19^{ème} siècle colonisait et conquérait des territoires en Afrique et en Asie pour des :

- **Raisons économiques** : afin d'avoir des matières premières pour leurs industries, avoir des nouveaux débouchés pour leurs productions.
- **Raisons politiques** : Ils manifestent leurs puissances en constituant un vaste empire colonial
- **Raisons idéologiques** : pour faire connaître l'Évangile au monde entier.³

1.2.3 3^{ème} phase : Accélération des échanges

Depuis 1945, les échanges de marchandises sont augmenté deux fois plus vite que le PIB mondial à cause de l'évolution de la structure des échanges ainsi le poids des zones a changé avec l'émergence de l'Asie De plus, les échanges internationaux sont en augmentation avec le développement des services.

L'évolution de commerce international peut s'expliquer par :

- La diminution dans les coûts de transport et de communication grâce aux innovations technologiques qui ont joué un rôle primordial.
- La libéralisation des échanges commerciaux : les institutions mondiales ont joué un rôle déterminé« OMC » en libéralisant les échanges en poussant à la suppression des droits de douanes ainsi la création des accords de libre-échange entre pays qui permet aux pays de supprimé entre eux les entraves des échanges tel que ALENA, UE.
- Le développement du commerce intra-firme qui permet l'échange des biens et services entre les entreprises d'une même firme multinationale qui représente 40% des échanges internationaux.

1.3 Evolution du commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur occupe une place primordiale dans l'économie Algérienne.

Avant 1962, le commerce de l'Algérie avait les mêmes lois que le commerce français. Il s'est retrouvé entre les mains d'européens.⁴

² Document « les grandes découvertes, XVIe et XVII e siècles, le temps des découvertes » Université de Limoges <http://unilim.fr>

³ « La colonisation au 19 e siècle » www.geudensherman.WordPress.com

⁴ Georges Mutin « LE COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE », In : revue de géographie de Lyon page 345, 346, 349 édition.

1.3.1 Lors de l'indépendance

Le commerce de l'Algérie a été complètement paralysé par la colonisation de la France pour plusieurs années mais cherche à organiser son économie en donnant des bases plus saines à ses échanges. Il essaye à tout prix de maintenir son niveau d'exportation mais elle a connu des difficultés. Avec l'élection de Boumediène comme président de la République Algérienne a démarré trois révolutions industrielles, culturelles et agricoles. Dans le domaine de l'industrie a remporté des effets positifs sur l'économie par l'ouverture de plusieurs entreprises d'industries lourdes. Concernant les deux autres révolutions n'ont pas été bénéfiques pour l'Algérie par leur mauvaise gestion. La diversification géographique des partenaires commerciaux était l'objectif de la politique commerciale Algérienne qui est métamorphosée entre la politique de l'Etat sur les opérations du commerce extérieur et la phase de la libéralisation imposée par le FMI à partir des années 1990.

1.3.2 Entre 1962 à 1990

L'Algérie a été dans une situation critique du fait de la chute des prix du pétrole et le déficit de la balance des paiements ce qui a poussé à faire recours au FMI « fond monétaire international » qui exige des conditions à mettre en œuvre pour obtenir le fond nécessaire pour réformer son économie et elle est considérée le premier pas vers une économie de marché ou une économie libérale. Cette ouverture a marqué la dévaluation du dinar Algérien, la liberté des prix ainsi que la privatisation des entreprises publiques ce qui a engendré la disparition de plusieurs secteurs d'activités. Depuis cette libéralisation, l'économie de l'Algérie est basée sur les importations de la quasi-totalité des produits du pays contre l'exportation des produits hydrocarbures seulement : gaz et pétrole et certains produits tels que les dattes, ciment.

1.3.3 De 1990 à 2002

L'Algérie a signé un accord d'association avec l'Union européenne et favorisé les négociations avec l'Organisation mondiale du commerce pour libéraliser son commerce et jusqu'à aujourd'hui, l'Algérie reste comme observateur de l'OMC après trente ans de négociations. Cela résulte du fait que la production de ce dernier réside sur les produits hydrocarbures qui est une clause interdite par l'OMC et sa production hors-hydrocarbures constitue que 2% de sa production totale.

2. Commerce extérieur

Pour bien cerner cette notion, nous allons présenter les différentes définitions accordées au commerce extérieur.

2.1 Définitions du commerce extérieur

« Le commerce international est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production »⁵.

⁵ Georges Mutin. OP. Cite. P 346.

On peut dire aussi que le commerce international représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente, ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différentes.

Autrement dit : « *le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre les espaces économiques nationaux. Les 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)* »⁶.

2.2 Importation

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens qui servent à l'investissement (biens de capital).⁷

2.3 Exportation

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital). L'exportation est un moyen crucial pour acquérir des devises.⁸

2.4 Importance du commerce extérieur

L'importance du commerce extérieur est faite acquis. Non seulement l'histoire des faits économiques indique à quel point le développement a été fondé sur le commerce international, mais tout au long de l'histoire, les relations internationales ont pu être déterminantes dans les rapports économiques, sociaux et humains des états.

Le commerce extérieur contribue au développement que s'il contribue à la structuration de l'appareil de production et à la détermination des structures nationales de production et à la détermination de cette base. Dès lors, s'excluent aussi bien la détermination des transmissions premières dans le commerce international que la détermination première de structures du commerce par un modèle de consommation interne préétabli. Le commerce extérieur doit être organisé en fonction des techniques choisies pour la structuration de l'appareil de production et du modèle de consommation compatible avec la politique de développement.

Ce développement des opérations à l'international a plusieurs objectifs dont on peut citer certains :

- Augmentation du volume de production qui va engendrer l'augmentation des ventes ;

⁶ Idem, p 349.

⁷ Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres édition et Kamal Chérit, p 107.

⁸ Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieure du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010.

- La confrontation des entreprises avec les marchés étrangers, réaliser l'acquisition d'une compétence commerciale complémentaire qui permettra d'être globalement plus performant sur tous les marchés et notamment sur le marché national ;
- Permettre à l'entreprise d'être au fait des évolutions, des attentes de nombreux acheteurs et de bénéficier d'une capacité d'intervention et d'évolution rapide de ces produits.

Enfin, on peut dire que le commerce extérieur constitue un moteur de développement économique, et une entreprise permettant d'affronter la concurrence de la mondialisation et la réalisation de la croissance.

3. Développement du commerce extérieur

Le commerce extérieur commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII^e siècle avec l'émergence des Etat-Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des Etats.

La phase d'accroissement spectaculaire des échanges a eu lieu au XIX^e siècle. Les révolutions industrielles et le progrès technique ont créé un impératif d'importation et d'exportation, en amenant l'ouverture d'usines de plus en plus importantes destinées à produire à moindre coût des quantités croissantes de biens.

A un commerce d'indispensabilités (recherche d'épices et de produits tropicaux) fondé sur le pillage et l'exploitation, succède un commerce monétaire établi sur des avantages comparatifs en matière agricole ou industrielle. C'est-à-dire un commerce réciproque reposant sur l'échange et la spécialisation.

Pendant les trente années qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, le commerce extérieur a connu une expansion rapide (environ 8% par an en volume). Celle-ci a été favorisée par les règles définies par le GATT et par le début d'industrialisation des pays du tiers monde. Cette croissance du commerce extérieur à un rythme deux fois supérieur à celui des productions a entraîné automatiquement une ouverture plus grande des pays sur l'extérieur. Et comme conséquence, le commerce entretient et accentue les interdépendances.

Le commerce extérieur de marchandises est centré sur trois grandes zones (la triade) : Amérique du Nord, Europe occidentale, Asie du Sud-Est (avec comme centre le Japon). Les anciens pays industriels sont les principaux exportateurs et importateurs de produits manufacturés, ils dominent aussi le marché de certains produits agricoles et sont leaders dans le domaine des échanges de services. L'économie mondiale est structurée par des procédures d'échanges et d'alliances (CEE, ASEAN, ALEAN, APEC, MERCOSUR) mises en place par les grandes firmes européennes, américaines ou japonaises. La concurrence ne se fait plus entre pays, mais entre multinationales.

3.1 Législation du commerce extérieur en Algérie

D'après la loi 78-02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur⁹ est donné à l'état. Et à partir de cette dernière, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établies par le ministère du commerce et sur la base duquel il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules Entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'Etat aux opérateurs.

Cependant, le texte législatif et réglementaire du commerce extérieur¹⁰ que les réformes économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en monopole d'Entreprises. En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux Entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matière de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice.

Dans le but de l'introduction de l'économie de marché, l'Algérie à l'instar des autres pays, c'est lancée, dès le début des années 90, dans un processus de réformes économiques nécessaires, ce qui n'a pas facilité la tâche aux opérateurs économiques. Ainsi, on a assisté à des changements tels que l'abrogation des A.G.I (autorisation globale d'importation) et la suppression de la distinction entre le secteur public et privé.

3.2 Risques Liés au Financement du Commerce Extérieur

Choisir de travailler dans le monde du commerce international n'est pas facile. Risques encourus par l'importateur et l'exportateur dans la gestion pour leurs opérations commerciales internationales.

De nombreux risques peuvent être couverts par la réalisation d'opérations internationales, parmi lesquelles on peut souligner :¹¹

3.2.1 Risques de fabrication

Au moment de la fabrication de la marchandise l'exportateur est confronté à deux types de risques à savoir :

3.2.2 Risque au moment de fabrication

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication. Il se traduit soit par l'incapacité du fournisseur de respecter ses engagements (raisons techniques ou financières) ou également l'annulation ou la modification de la commande par l'acheteur unilatéralement.

⁹ Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

¹⁰ PDF « Journal officiel de la république Algérienne » <https://www.joradp.dz>

¹¹ Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par crédit documentaire » promotion 2010, réalisé par Ayache LD et Bouchakour .S, école supérieure du commerce, de comptabilité et d'informatique.

3.2.3 Risque économique

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (ex : crise de pétrole). Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « Hardship » l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte, sous peine d'une action en justice.

3.3 Risques d'expéditions

Lors de l'expédition de la marchandise trois risques peuvent survenir à savoir :

3.3.1 Risque pays

Le risque pays se définit comme le risque résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise.

3.3.2 Risque politique

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique).

3.3.3 Risque catastrophique

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que : cyclone, inondation, tremblement de terre, faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

3.4 Risques crédits/paiements

Les risques crédits /paiements peuvent être regroupés en quatre catégories : le risque de change, le risque de mise en jeu abusif des garanties, risque de non transfert et le risque d'insolvabilité.

3.4.1 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 en fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements)

3.4.2 Risque de mise en jeu abusif des garanties

Les garanties bancaires internationales sont établies avec la possibilité de mise en jeu à première demande. De ce fait les bénéficiaires de la garantie de mauvaise foi peuvent mettre en jeu abusivement la garantie.

3.4.3 Risque de non transfert

C'est un risque auquel l'exportateur est exposé en raison de la pénurie des devises dans le pays de l'importateur ou d'un problème résultant de la situation géopolitique du pays importateur pour cela, l'exportateur est risqué de ne pas être payé.

3.4.4 Risque d'insolvabilité

Ce risque intervient après la livraison, il se traduit par l'incapacité de l'acheteur à effectuer le paiement.

4. Contrat commercial

Parler du commerce extérieur nous oblige à aborder le concept des contrats, les formes et les objectifs de ces derniers.

4.1 Définition du contrat commercial international

Le contrat commercial est un acte juridique qui prend naissance lorsque deux ou plusieurs parties s'entendent sur une transaction commerciale internationale, ainsi que sur les conditions et modalités de mise en œuvre de cette transaction. Donc le contrat commercial matérialise un accord entre deux ou plusieurs partenaires de différents pays, en définissant les droits et obligations de chacun.¹²

4.2 Objectif du contrat

Le contrat signé par les deux parties comprend : Le détail des biens indiqués ainsi que les caractéristiques techniques figurent ici. La difficulté de la rédaction du contrat réside dans le fait qu'il faille à la fois faire preuve de précision sans pour autant se perdre dans les détails ;

Les dispositions énoncées ci-après et dans les annexes sont énumérées. Les annexes reprennent le détail de l'ensemble des documents techniques ou financiers liés au contrat. Elles précisent notamment les performances qui sont attendues dans l'exécution du contrat.¹³

4.3 Caractéristiques d'un contrat

- **A titre onéreux** : échange d'un bien en contrepartie d'un paiement, c'est la déférence de la donation (donnée) ;
- **Synallagmatique** : comporte des obligations réciproques de chaque partie, l'exportateur doit livrer le produit conforme à la commande et les délais prévus, l'importateur doit payer le prix convenu ;
- **Consensuel** : le contrat est conclus lorsque l'importateur fait une offre et que l'exportateur accepte.

Le consommateur comprend :

- **L'offre** : le contenu de cahier de change ;
- **L'acceptation** : c'est la confirmation de l'offre.

¹² Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, école supérieure des banques Alger.

¹³ PHILIPPE.G, «opération bancaire à l'international », édition RB, 2015 page 44 46.

4.4 Effets du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat.¹⁴

4.4.1 Obligations du vendeur

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise dans les délais fixés et au lieu convenu ;
- Remettre les documents relatifs aux marchandises à livrer.

4.4.2 Obligations de l'acheteur

L'acheteur a des obligations devant le vendeur qui sont :

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionner la marchandise en prendre livraison même si elle est en quantité ou en qualité insuffisante.

4.5 Formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial, citons :

- Le contrat commercial en bonne et due forme (convention signée par les deux protagonistes) ;
- L'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification de contrat ;
- Lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (prix unitaire, quantités, date de livraison convenue...) confirmant définitivement la vente ou la facture pro-forma ou devis détail.

5. Commerce extérieur en valeur et en volume

L'analyse du commerce extérieur se fait pour représenter approximativement les variations des quantités des marchandises échangées en ajustant la valeur du commerce en dollars courants afin de tenir compte des fluctuations des prix des taux de change.

En générale, les statistiques du commerce en volume sont utilisées pour analyser les variations du commerce en termes réels. Tandis que le commerce en valeur est utilisé pour analyser les variations du commerce à prix courants.

5.1 Commerce mondial en valeur

Le commerce mondial a augmenté de 13% en 1990 pour atteindre 3500 milliards de dollars pour les échanges de marchandises, le commerce des services (transport, assurance, activités bancaires) progresse de 12% pour atteindre 770 milliards de dollars¹⁵.

¹⁴ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Alger.

Durant la période 2000-2010 la croissance du commerce en valeur a résulté d'une contribution équilibrées des prix et des quantités en moyenne, une augmentation de 9,7% en valeur a été due à une variation de 4,3% du volume et a une variation de 4,8% des prix pendant la crise financière de 2009 la valeur du commerce des marchandises a chuté de 23%.

La valeur des exportations mondiale de services commerciaux a augmenté de 11% en 2011 pour s'établir à 4170 milliards de dollars EU, dépassant le niveau d'avant la crise qui était de 3850 milliards de dollars EU en 2008.

La valeur en dollars courant des exportations mondiales de marchandises a diminué de 14% en 2015 tombant à 16000 milliards de dollars EU, en raison de la baisse de 15% des prix à l'exportation¹⁶.

La valeur en dollars des exportations mondiale des services commerciaux a aussi diminué de 6% en 2015 tombant à 4754 milliards de dollars EU. Mais la baisse a été moins marquée que pour les marchandises.

5.2 Commerce en valeur des services commerciaux

Selon les estimations de l'organisation mondiale du commerce, le commerce mondial des services commerciaux a augmenté seulement de 0,1% en 2016 après un recul très marqué de 5,5% en 2015 qui dû principalement en grande partie à l'appréciation des dollars EU¹⁷.

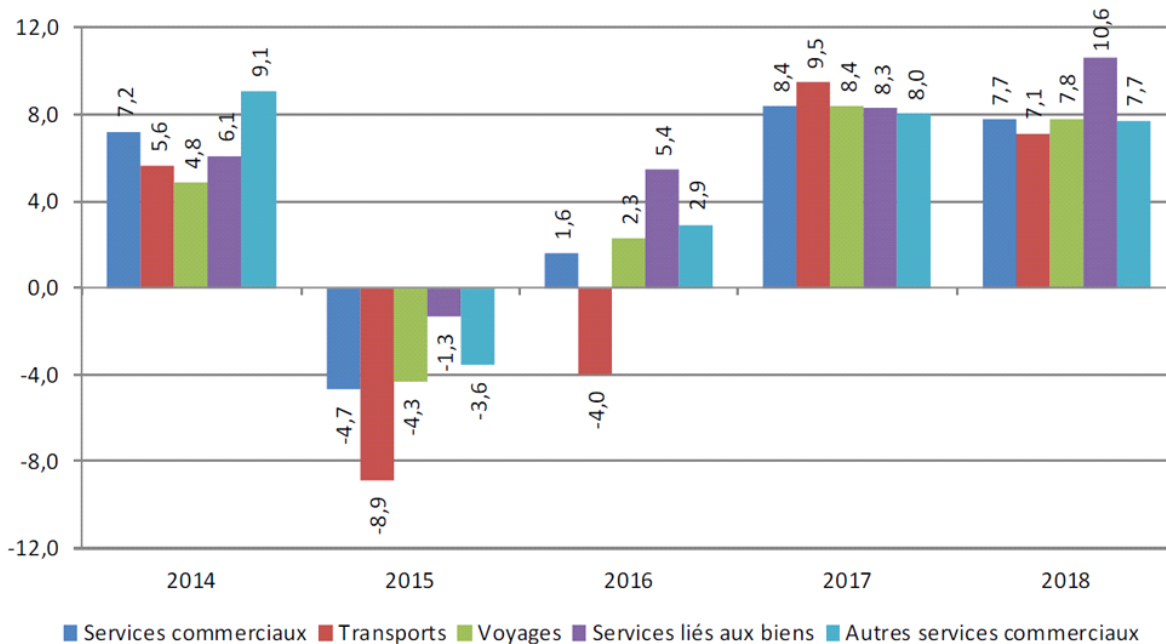
Le graphique suivant (graphe N°1) montre les variations en pourcentage de la valeur en dollars des exportations des services commerciaux depuis 2013, ventilées par les principales catégories des services. Les exportations de service de transport qui sont étroitement liées au commerce des marchandises ont chuté de 4,7% en 2016, après une baisse de 9,5% en 2015, les exportations des autres types de services ont connu une modeste progression l'année dernière, notamment celles des autres services commerciaux (0,9%), catégorie qui comprend les services financiers.

¹⁵ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Alger

¹⁶ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Alger

¹⁷ Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Alger

Grphe 1 : Croissance de la valeur des exportations de services commerciaux par catégorie 2013-2016



Source : https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2019_f/wts2019chapter03_f.pdf. Consulter le 31/05/2022 à 10h : 35 min.

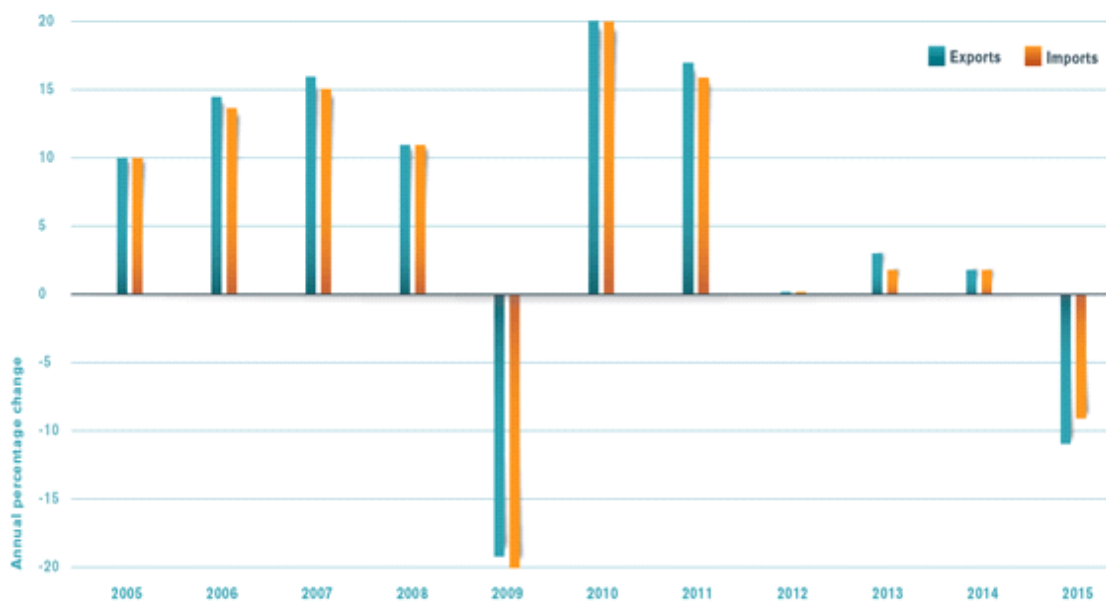
5.3 Commerce mondial en volume

Selon les estimations de l’OMC en 2015 la croissance en volume du commerce mondiale s’est ralentie en 1990 pour la deuxième année consécutive. Celle-ci a diminué de 7% en 1988 à 5% en 1990.

Toutefois, les échanges mondiaux ont continué à augmenter plus vite que la production mondiale (+3% en 1990) représentant 70% des produits manufactures qui sont le moteur de la croissance du commerce mondial.

La croissance en volume du commerce mondial est restée lente en 2015 à 2,7% chiffre revu à la baisse par rapport à l’estimation préliminaire de 2,8% d’avril 2016. Au 1er semestre de 2015 le volume des échanges a fortement diminuer dans toutes les régions à des degrés divers, en particulier au deuxième trimestre mais cette tendance s’est largement inversée vers la fin de l’année.

La faiblesse du commerce en 2015 a été due à plusieurs facteurs parmi lesquels le ralentissement économique en chine, la grave récession au Brésil, la chute des prix du pétrole et des autres produits de base et la volatilité des taux de change.

Graph 2 : Croissance mondiale des marchandises en volume 2005-2015 en (%)

Source : https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2016_f.pdf. Consulter le 31/05/2022 à 10h : 14 min.

En guise de conclusion, ce travail nous a permis de déterminer le cadre conceptuel et théorique relatif aux échanges extérieurs. Nous allons aborder dans la section suivante le financement des opérations du commerce extérieur et la domiciliation bancaire.

Section 2 : La domiciliation bancaire des opérations import/export en Algérie

Dans cette section, il est question de donner un point de vue général sur les éléments fondamentaux liés aux opérations du commerce extérieur sur le plan international et particulièrement en Algérie.

1. Pré-domiciliation bancaire

1.1 Définition

La pré-domiciliation est une procédure par voie électronique imposée par la banque d'Algérie afin de mener un contrôle à distance, au premier lieu, aux opérations Import\Export, dès son entrée en vigueur le 15/03/2016 mais elle est exigée, depuis 29/03/2016 qu'aux importateurs de droit Algérien. Elle est préalable à tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation de biens/services. A cet effet, les banques, intermédiaires agréés ont installé une plateforme électronique à leur niveau central puis au niveau des directions et agences afin de consolider le processus de contrôle a priori qui relevé à leur responsabilité.¹⁸

¹⁸ Inespéré de : La note de la banque d'Algérie n 17/2016/ DGC du 13 mars 2016 aux banques intermédiaires agréées relative à la pré-domiciliation des opérations d'importations et d'exportations et la note de la banque d'Algérie n 27/2016 DGC du 29 mars 2016 aux banques intermédiaires agréées relative à la pré-domiciliation qui

1.2 Déroulement de la pré-domiciliation

- ✓ Inscription du client dans le site web de la plateforme d'une banque, intermédiaire agréée de son choix ;
- ✓ Une fois l'inscription est validée, un mot de passe lui sera attribué pour avoir l'accès au site de pré-domiciliation ;
- ✓ Identification du client qui a formulé et validé sa demande de pré-domiciliation;
- ✓ Traitement et contrôle de la demande de pré-domiciliation au niveau centrale ;
- ✓ Rejet motivé ou notification de l'acceptation avec invitation de se présenter au niveau de l'agence de ladite banque pour effectuer les formalités de domiciliation ;
- ✓ Contrôles de la demande de domiciliation au niveau de l'agence.

2. Domiciliation bancaire**2.1 Définition**

« La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréée domiciliaire de l'opération commerciale.¹⁹ Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. L'opérateur choisit l'intermédiaire agréée auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération ».²⁰

En outre, toute opération d'importation ou d'exportation des biens et services et soumise à l'obligation de domiciliation bancaire qui est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et ou dédouanement à l'exception de certaines opérations prévue dans le règlement de la banque d'Algérie n 07-01.²¹

2.2 Traitement des dossiers de domiciliation des opérations d'importation

La domiciliation précède toute opération d'importation de biens ou de services ; de plus les biens destinés à la revente en l'Etat sont domiciliés sous conditions particulières : la domiciliation doit être effectuée **30 jours** avant l'expédition de la marchandise avec la constitution d'une provision au moins égale à **120%**.²²

précise que « l'obligation de pré-domiciliation électronique des opérations d'exportation des biens et différé a une date qui sera fixée ultérieurement ».

¹⁹ Inspiré de : séminaire de fin d'année « les opérations du commerce extérieur » présenté par Mr MADOUNI Boualem, BSB 2^{ème} année, 2018.

²⁰ Art 30 du règlement de la banque d'Algérie N 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.

²¹ Art 2 du règlement de la banque d'Algérie N 17-02 du 25/09/2017 modifiant et complétant L'Art 29 du règlement N 07-01 du 03/02/2007.

²² Art 2 et 3 de l'instruction N 05-17 du 22 octobre 2017 fixant les conditions particulières relatives à la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état.

2.2.1 Phase d'ouverture

L'importateur doit présenter une demande de domiciliation en trois exemplaires remplies et signées avec un support de transaction (facture pro-forma en générale) et un engagement attestant que les produits importés sont destinés exclusivement à l'exploitation.

Si ces documents sont conformes après la vérification menée par la banque domiciliataire, cette dernière émit un avis favorable, un cachet portant²³ le numéro de domiciliation est appose sur la facture pro-forma suivant la codification de la banque d'Algérie.

2.2.2 Phase de gestion

Durant cette période qui s'étale entre la date d'ouverture de dossier de domiciliation et celle de l'apurement, le banquier doit mener un suivi minutieux, oriente son client et intervient en cas de besoin.

De même, l'importateur, avec un dossier de domiciliation ouvert chez sa banque domiciliataire, peut régler financièrement son importation sur la base d'une facture commerciale et d'un document de transport justifiant l'expédition de la marchandise à destination du territoire douanier Algérien ou attestation de service fait pour les importations des services.

2.2.3 Phase d'apurement

Pour l'apurement de dossier de domiciliation, la banque domiciliataire doit s'assurer de l'authenticité et de la régularité de la réalisation des documents commerciaux ainsi que le bon déroulement des flux financiers.

Le contrôle des dossiers de domiciliation et de transfert se fait à la base de :²⁴ La facture définitive ; les documents d'expédition pour les biens et de l'attestation de service fait pour les services ; le document douanier ou document admis équivalent pour les biens ou des pièces ou autorisations requises pour les services ; la copie du message SWIFT (Swift de règlement) y affèrent et la formule statistique adressée a la banque d'Algérie.

Le contrôle des dossiers de domiciliation et de transfert des opérations d'importation doit s'achever.

- ✓ Pour les contrats commerciaux règles au comptant, dans un délai maximum de **trois mois** suivant le règlement financier de l'opération ;
- ✓ Pour les contrats commerciaux réalisés par paiements différés, dans un délai maximum de **trente jours** suivant le dernier règlement.

²³ Annexe 04.

²⁴ Art 52 du règlement de la banque d'Algérie N 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.

Au terme de la période de contrôle des dossiers de domiciliation des opérations à l'importation, l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération :²⁵

- a) Apure le dossier s'il est régulier et conforme aux dispositions réglementaire ;
- b) Adresse les observations nécessaires a l'importateur résident pour l'amener à compléter le dossier ou a le régulariser s'il présente des excédent de règlement ;
- c) Transmet à la banque d'Algérie une copie du dossier, après un délai supplémentaire de **30 jours**, en cas de non régularisation et/ou si l'excédent de règlement dépasse la contre-valeur de **100 000DA**.

Ensuite, les dossiers de domiciliation d'importation apurés : sont les dossiers dont les documents cités ci-après sont d'égale valeur : la facture définitive, le document douanier exemplaire banque (D10), le message SWIFT y afférent et les formules statistique (F4) d'achat de devises auprès de la banque d'Algérie.

Les dossiers de domiciliation d'importation non apurés sont soit :²⁶

- ✓ En excédent de règlement : quand le montant transféré est supérieur au montant (D10) exemplaire banque. Ces dossiers feront l'objet de déclaration et de transmission de copies a la banque d'Algérie dans le cas où le montant de l'excédent est supérieur à **100.000 Da** ;
- ✓ En insuffisance de règlement : quand le montant transféré est inférieur au montant (D10) exemplaire banque. Ces dossiers feront l'objet de déclaration sans transmission des copies à la banque d'Algérie.

2.3 Traitement des dossiers de domiciliation des opérations d'exportation

Comme il a déjà été mentionné, la domiciliation est une condition primitive à toute opération d'exportation.

2.3.1 Ouverture de dossier de domiciliation à l'export

- ✓ L'exportateur doit présenter une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation a l'export (annexe05) avec un engagement attestant que sa recette provenant d'exportation sera rapatrié dans un délai (qui ne dépasse pas les 360 jours) (annexe06), sont remplis et signés et une facture d'exportation et autre document éventuellement exigé.
- ✓ Si les documents présentés sont jugés conformes par l'intermédiaire agréé ; il attribuera un cachet portant²⁷ le numéro de domiciliation apposé sur la facture pro-forma suivant la codification de la banque d'Algérie.

²⁵ Art 55 de règlement de la banque d'Algérie N 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.

²⁶ Art 55 de règlement de la banque d'Algérie N 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.

2.3.2 Apurement de dossier de domiciliation à l'export

L'apurement des dossiers de domiciliation à l'export par l'intermédiaire agréée doit être exécuté en appuyant sur les documents suivant :²⁸ l'exemplaire banque de la déclaration en douane transmis par les services en douane (D11) ; des justificatifs de rapatriement reçus et de la formule statistique transmise à la banque d'Algérie. En outre, la banque domiciliataire doit apurer les dossiers d'exportation domiciliés à son niveau durant le trimestre suivant le délai réglementaire du rapatriement.²⁹

Les dossiers de domiciliation d'exportation apurés : sont les dossiers dont les documents cités ci-après sont d'égale valeur : la facture définitive, le document douanier exemplaire banque (D11) et la formule statistique y afférente.

Les dossiers de domiciliation d'exportation non apurés sont soit :³⁰

- ✓ En excédent de rapatriement : quand le montant rapatrié est supérieur au montant (D11) exemplaire banque. Ces dossier feront l'objet de déclaration sans transmission des copies a la banque d'Algérie ;
- ✓ En insuffisance de rapatriement : quand le montant rapatrié est inférieur au montant (D11) exemplaire banque. Ces dossier feront l'objet de déclaration avec transmission des copies a la banque d'Algérie dans le cas où les montant différentiel est supérieur à **100.000 DA**.

2.3.3 Déclaration des dossiers de domiciliation d'importation et d'exportation

Les déclarations d'ouverture et d'apurement des dossiers de domiciliation des importations et des exportations sont transmises, mensuellement et dans les deux semaines qui suivent le mois de référence, à la banque d'Algérie :

- ✓ La déclaration d'ouverture des dossiers de domiciliation à l'importation et à l'exportation des biens et services en « annexe I » (modèle joint en annexe 8) ;
- ✓ La déclaration des dossiers de domiciliation à l'importation et à l'exportation des biens et services apurés en « annexe II » (modèle joint en annexe 9) ;
- ✓ La déclaration des dossiers de domiciliation à l'importation et à l'exportation des biens et services transmis non apurés, présentant selon le cas, une situation en excédent de règlement ou en insuffisance de rapatriement en « annexe III » (modèle joint en annexe 10).³¹

²⁷ Modèle joint en annexe 07.

²⁸ Art 71 du règlement de la banque d'Algérie N 07-01 du 03 février 2007.

²⁹ Art 72 du règlement de la banque d'Algérie N 07-01 du 03 février 2007.

³⁰ Art 5 et Art 6 de l'instruction 03-07 du 32/05/2007 relative a la déclaration et le suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger.

³¹ Art 2 et Art 3 de l'instruction 03-07 du 31/05/2007 relative à la procédure de déclaration et de suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger.

3. Documents usuels du commerce extérieur

Il existe principalement trois types de documents, il s'agit des documents de prix, documents d'expédition et documents d'assurance.

3.1 Documents de prix

Ce type de document est lié à toute forme de papier justifiant la vente.

3.1.1 Facture pro-forma

La facture pro-forma est une facture provisoire qui n'a pas une valeur légale ni comptable. Elle est établie par le vendeur à l'adresse de son acheteur, lui donnant une idée précise sur les conditions de vente de bien ou prestation de service demandée ou proposée. Elle peut être considérée comme une sorte de devis.³²

3.1.2 Facture commerciale

Ou facture définitive, qui est à la fois de nature juridique, fiscale et comptable. Elle est émise par le fournisseur étranger au nom de son acheteur sur son papier à entête, indiquant les détails d'expédition d'une marchandise ou la délivrance d'une prestation de service. Cette facture constitue un document de base dans la liasse documentaire et il est indispensable pour l'importateur pour le dédouanement de sa marchandise. Elle est établie en deux exemplaires originaux dûment signés par le vendeur.

3.1.3 Facture consulaire

C'est un document établi par le fournisseur étranger sur des formulaires spéciaux, visé par les autorités consulaires du pays auquel les marchandises correspondantes sont destinées à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur des marchandises.³³

3.1.4 Facture douanière

C'est une facture établie sur une formule type, exigée par les douanes de certains pays (anglo-saxons) pour l'importation des marchandises, pour les mêmes raisons que la facture consulaire.³⁴

3.2 Documents d'expédition

3.2.1. Connaissance maritime (Bill of Lading)

C'est un titre de transport établi par la compagnie maritime, utilisé dans le cas où la marchandise est expédiée par voie maritime ; sert de contrat de transport maritime dont les conditions figurent intégralement au verso et constitue un titre représentatif de la marchandise afin de permettre au destinataire légitime d'en prendre livraison. Sa fonction basique est de justifier et de permettre la transmission de la propriété de la marchandise par voie d'endossement. Le transport maritime est régi par la convention de Bruxelles (1924) et de Hambourg (1978).³⁵

³² Site: www.droit-finances.net

³³ www.Academie-dessciences-commerciales.org

³⁴ Site: www.terminal.sociog.fr

³⁵ Inspiré de: Séminaire de fin d'année « les opérations du commerce extérieur » présenté par Mr MADOUNI BOUALEM, BSB 2^{ème} année, 2018.

Le connaissement est généralement émis selon l'une des trois formes suivantes :

- ✓ A personne dénommé : c'est le connaissement nominatif précisant que seule la personne indiquée peut prendre possession de la marchandise. Il s'agit d'un document non négociable ;³⁶
- ✓ A ordre de : signifiant que le propriétaire du connaissement peut le transmettre par voie d'endos. C'est la forme la plus usitée notamment avec le crédit documentaire.
- ✓ Au porteur : cela signifie que tout détenteur du connaissement peut prendre possession de la marchandise. C'est une forme dangereuse en cas de perte ou de vol.
- ✓ Le connaissement maritime doit porter la mention « charge à bord » ou « shipped on board »³⁷ en anglais, ainsi que l'une des deux indications « fret payé d'avance » ou « fret payable à destination » selon l'incoterm utilisé.

3.2.2 Lettre de transport aérien (Air way Bill)

Ce document de transport est utilisé lorsque la marchandise est expédiée par avion, il est non négociable car non transmissible par voie d'endossement et apporte la preuve du contrat de transport. C'est un simple récépissé d'expédition revêtu de la signature ou le cachet de la compagnie aérienne. La lettre de transport aérien est régie par la convention de Varsovie (1929).

La LTA est généralement émise en trois exemplaires originaux :

- ✓ Le 1^{er} « pour le transporteur » signé par l'expéditeur ;
- ✓ Le 2^{ème} « pour le destinataire » signe par l'expéditeur et le transporteur et accompagne la marchandise ;
- ✓ Le 3^{ème} « pour l'expéditeur » signé par le transporteur et remis à l'expéditeur.

La compagnie aérienne, à l'entrée des marchandises à l'aéroport national, avise généralement la banque de l'importateur en envoyant un « avis d'arrivée » établi à son nom. La banque à son tour doit établir « un bon de cession » à son client afin de lui permettre de retirer ses marchandises.

3.2.3 Duplicata de la lettre de voiture internationale

Le contrat de transport par voie ferrée est matérialisé par le duplicata de la lettre de voiture internationale et régi par la (Convention Internationale de Marchandises, Berne 1890). Ce document de transport est établi obligatoirement à l'adresse d'une personne dénommée, donc c'est un document non négociable.

³⁶ Inspire de : Chrislaine. LEGRAND, Hubert MARTINI, « Gestion des opérations Import-Export », DUNOD, Paris, 2008. Page 38 et 39.

³⁷ Note de la banque d'Algérie N 02/2002 du 14/02/2002 aux banques, intermédiaires agréés.

3.2.4 Lettre de transport routier

C'est un document de transport nominatif qui atteste l'expédition de la marchandise par route et régi par la (convention de transport de marchandises par route, entrée en vigueur 1961). La lettre de voiture est établie en 3 exemplaires originaux signes par l'expéditeur et le transporteur (un remis l'expéditeur, un conserve par transporteur et le 3^{eme} accompagne la marchandise).

3.2.5 Document de transport multimodal

Ce document constitue la preuve d'un contrat de transport multimodal (transport combine qui désigne l'emploi successif de deux ou plusieurs modes de transport), c'est le seul document utilise quel que soit la combinaison de modes de transport cites ci-dessus.

Dans le cadre du crédit documentaire, les documents d'expédition cites ci-dessus sont régis dans le même ordre par les articles : 20, 23, 24 et 19 des RUU600 relatives aux crédits documentaires.

3.3 Documents d'assurance

Ce type de document présente plusieurs formes.

3.3.1 Eux types essentiels d'assurance

La police au voyage : elle est souscrite pour un voyage déterminé des marchandises contre certains risques, elle convient aux entreprises ayant des transactions limitées avec l'étranger ;

La police d'abonnement : elle est souscrite pour couvrir les expéditions partielles de même marchandise, chaque expédition est communiquée par l'assuré à la compagnie d'assurance pour lui remettre un certificat d'assurance justificatif.³⁸

3.3.2 Formes de documents d'assurance

La police d'assurance : qui mentionne toutes les indications du contrat d'assurance ;

Le certificat d'assurance : indique les termes essentiels de la police d'assurance ;

L'avenant d'assurance : document additionnel joint à une police, émis pour la couverture des risques par expédition en utilisant la police globale ou d'abonnement.

En Algérie, les assurances sont obligatoirement souscrites dans une compagnie d'assurance de droit algérien (Art 194 et 197 de l'ordonnance N95-07 du 25/01/95 relatives aux assurances et ses taxes applicables).

3.4 Documents annexes

Les documents annexes qui sont fréquemment demandes pour toute catégorie de marchandise sont :³⁹

³⁸ Séminaire de fin d'année « les opérations du commerce extérieur » présenté par Mr MADOUNI BOUALEM, BSB 2^{eme} année ,2018.

³⁹ Idem

3.4.1 Certificat d'origine

Atteste le pays d'origine de la marchandise importée afin de calculer les droits de douane auxquelles elles sont soumises. Ce certificat est visé par la Chambre de Commerce du pays d'origine de la marchandise.

3.4.2 Liste de colisage

Enumère les colis expédiés en précisant pour chaque colis (nom, référence, tarif douanier, quantités, poids et prix).

3.4.3 Certificat de contrôle de qualité (ou d'inspection)

Prouve que les marchandises inspectées sont conformes aux normes et spécifications demandées par l'importateur. Il est établi par des organismes qualifiés et spécialisés.

3.4.4 Certificat de circulation (EUR1)

Etabli pour les marchandises d'origine européenne pour permettre à l'importateur de bénéficier d'abattement de droit de douanes dans le cadre des accords entre l'Algérie et l'Union Européen.

3.4.5 Note de poids

Ce document doit être émis par un organisme officiel ou un peseur juré, certifiant quantitativement les marchandises expédiées.

3.4.6 Déclaration en douane EXA

Exigée lorsque la marchandise est de provenance européenne.

3.4.7 Certificat sanitaire vétérinaire/ phytosanitaire

Utilisé pour tout produit d'origine animale/agricole pour attester que ces produits exportés sont sains. Elle est délivrée par les autorités locales de l'exportateur.

4. Incoterms

Le mot '**INCOTERMS**' est une contraction de (International Commercial TERMS), ce sont des « clauses standardisées », adaptées par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de déterminer les responsabilités réciproques entre l'importateur et l'exportateur en matière des coûts et des risques lors de la réalisation d'un contrat de vente à l'international. Les incoterms sont édictés et publiés par la Chambre de Commerce International (CCI) à Paris. Ils sont révisés et mis à jour selon les évolutions du commerce international. Dernière révision des incoterms était en 2010, cette version est entrée en vigueur le premier (1er) Janvier 2011.⁴⁰

⁴⁰ Inspiré de : S. HADDAD ET Collectif EPBI, « LES INCOTERMS », EPBI, 2e édition, Avril 2011, Pages 10 et 11.

Tableau 1 : Présentation des incoterms 2010 par type et mode transport.

L'incoterm	Libellé anglais	Mode de transport	Type de	
EXW	EX work	tout type de transport	Vente au départ	
FCA	Free Carrier			
FAS	Free AlongSide ship	Transport Maritime		
FOB	Free on board			
CFR	Cost and Freight			
CIF	Cost, Insurance, Freight	Tout type de transport		Vente à l'arrivée
CPT	Carriage Paid To...			
CIP	Carriage and Insurance Paid			
DAT	Delivered At Terminal			
DAP	Delivered At Place			
DDP	Delivred Duty Paid			

Source: S. HADDAD ET Collectif EPBI, « LES INCOTERMS », EPBI, 2e édition, Avril 2011, P 11.

Les incoterms vente au départ : la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur ;⁴¹

Les incoterms vente à l'arrivée: la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point convenu ;

L'article 27 du règlement N°07-01 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises, dispose que « Sauf dispositions législatives ou réglementaires l'ensemble des termes commerciaux (INCOTERM) repris dans les règles et usances de la chambre de commerce internationale peut être inscrit dans les contrats commerciaux » ;

Ainsi, les incoterms CIF et CIP sont interdits en Algérie car l'assurance doit être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance Algérienne conformément aux articles 194 et 197 de ⁴² l'ordonnance n° 95-07 du 25/01/1995 relatives aux assurances et ses taxes applicables.

En guise de conclusion, cette section a pour but de présenter les différents documents relatifs aux contrats d'importation ainsi que les certificats et les incoterms liés à cette modalité de paiement du commerce extérieur. Nous enchaînons avec les techniques de paiement à l'international dans la section trois.

⁴¹ Inspiré de : www.conex.net.

⁴² Cette ordonnance a été modifiée et complétée par la loi N) 06-04 du 20 février 2006, en précisant que cette modification n'a pas touché les articles 194 et 197 de cette ordonnance N° 95-07 du 25/01/1995.

Section 3 : Techniques de paiements à l'international

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation de plusieurs instruments qui servent de support au paiement. Pour faire face aux risques résultant du manque de confiance entre les partenaires concernant le risque de non-paiement, des techniques de paiements sont apparaître afin de résoudre et éviter les conflits qui peuvent s'installer entre le vendeur et l'acheteur.

Dans cette section, on va expliquer chaque instrument de paiement avec ses avantages et ses inconvénients et on va mettre le point sur les différentes techniques des paiements.

1. Instruments de paiements

Il s'agit de tous les moyens que peuvent servir dans le paiement des importations, ils peuvent être un chèque ou un virement bancaire.

1.1 Chèque

C'est un ordre écrit inconditionnel de payer une somme déterminée à son bénéficiaire. C'est un moyen par lequel le titulaire « tireur » d'un compte donne l'ordre à son banquier de payer un bénéficiaire. Il n'est pas coûteux mais d'un autre côté il contient plusieurs risques tel que : le vol, perte, falsification et l'exportateur est exposé au risque de change.⁴³

1.1.1 Mentions obligatoires du chèque

Il comporte :

- ✚ Le nom de la banque qui doit payer ;
- ✚ L'ordre de payer avec le mot « chèque » ;
- ✚ Le lieu où le paiement doit s'effectuer.

Il faut remplir :

- ✚ Le montant en lettres et en chiffres en haut à droite ;
- ✚ Le nom du bénéficiaire ;
- ✚ La date et le lieu où le chèque est créé, signature de l'émetteur du chèque.⁴⁴

1.1.2 Types de chèque

On distingue plusieurs types :

a) Chèque barré

Il est reconnu avec deux rayures tracé en haut et à gauche sur la face, le bénéficiaire de ce chèque ne peut pas être payé en espèce et ne peut être encaissé que par une personne ayant un compte bancaire dont lequel il va le déposer pour une certaine durée⁴⁵.

⁴³ PDF « techniques de paiement du commerce international ».

⁴⁴ Mémoire online « La gestion du portefeuille » cas de la BEA Bejaia/ Agence 41, promotion 2010.

b) Chèque certifié

C'est un chèque certifié par une banque à travers la demande du donneur du chèque où il va transmettre l'argent vers un compte interne pour une durée déterminée. Durant cette période si le bénéficiaire n'a pas été encaissé, l'argent va se retourner vers le compte de donneur de chèque.

c) Chèque endossable

A travers ce type de chèque le bénéficiaire peut endosser le chèque pour payer une autre personne à travers la signature au dos du chèque et indiqué « endossé pour ».⁴⁶

d) Chèque non endossable

Ici le chèque comporte une mention selon laquelle le bénéficiaire ne peut pas transmettre le chèque à une autre personne « tiers », il est le seul bénéficiaire de ce chèque.

e) Chèque de banque

Il s'agit d'un chèque sur lequel une banque émettrice appose une mention que le montant du chèque est bloqué sur le compte de l'émetteur pour une durée de 8 jours.⁴⁷

f) Chèque d'entreprise

Ce type de chèque est présenté par l'exportateur à sa banque pour l'obtention du montant offert par l'importateur et pour qu'il soit réglé la banque doit d'abord recevoir les fonds de la banque de l'importateur. Il n'offre aucune garantie à l'exportateur.⁴⁸

1.1.3 Avantages et inconvénients du chèque

Le chèque est composé des avantages ainsi que des inconvénients qui sont présentés comme suit :⁴⁹

⁴⁵ Document « La finance pour tous » <https://www.lafinancepourtous.com>

⁴⁶ Document « les différents types de chèques-L-Exp-comptable ».

⁴⁷ « Les différents types du chèque » L-expert-comptable.com

⁴⁸ Document « les différents chèques de banques ».

⁴⁹ Document « Avantages et inconvénients des chèques-La finance pour tous ».

Tableau 2 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du chèque

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ○ Facilité d'utilisation ○ Permet d'éviter de circuler avec une quantité importante d'argent ○ Commissions faibles sur les chèques quel que soit la somme d'argent ○ Il permet de garder une trace de paiement 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Falsification du chèque ○ Le compte peut être non approvisionné ○ L'initiative appartient à l'acheteur ○ Le délai de recouvrement peut être long si le chèque est libellé en devise ○ Coûts élevés pour les chèques de faible montant.

Source : Elaboré par nous-mêmes.

D'après le tableau, on remarque que le chèque est l'instrument le plus utilisé pour le règlement des transactions pour ce qu'il contient comme avantage à son porteur mais au niveau international il est favorable d'éviter le règlement avec ce type d'instrument pour ce qu'il peut causer comme risque.⁵⁰

1.2 Virement bancaire

C'est un ordre par lequel l'acheteur donne l'ordre à son banquier de débiter son compte au profit de vendeur. L'opération est réalisée immédiatement dès que l'ordre est transmis au banquier.⁵¹

1.2.1 Mentions obligatoires du virement bancaire

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

- ✚ N° du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur) ;
- ✚ La somme (le montant de la facture) ;
- ✚ La monnaie (code ISO de la devise).
- ✚ -La méthode du transfert (courrier, télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message SWIFT
- ✚ Le nom du bénéficiaire (l'exportateur)

⁵⁰ <https://www.lafinancepourtous.com>

⁵¹ PDF « les techniques de paiement à l'international » <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

- ✚ Son adresse (ville, pays)
- ✚ La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- ✚ Le N° de compte à créditer
- ✚ Le motif du règlement (N° de la facture)

En cas de virement effectué en devise:

- ✚ Achat au comptant
- ✚ Débit du compte en devises mettre des tirets

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.⁵²

1.2.2 Types de virements bancaires

On distingue plusieurs types de virement bancaire qui sont cités comme suit :⁵³

a) Virement bancaire permanent

C'est un ordre donné par l'acheteur à une banque de payer un tiers, il permet de définir à l'avance le paiement qui sera exécuté automatiquement en fonction des critères précisés. Il permet au débiteur de régler ses dettes à échéance.

b) Virement ponctuel

Le virement effectué à la date du jour soit à partir de la plateforme internet de la banque gratuitement soit par fax ou par téléphone qui est facturé.

c) Virement différé

C'est un virement qui est réalisable à une date programmée. La date d'envoi correspond à la date d'émission du virement.

d) Virement SWIFT

C'est un moyen de paiement par lequel l'acheteur donne ordre à son banquier de débiter son compte au profit du compte du vendeur à travers le transfert d'argent entre deux banques via la messagerie financière par laquelle la banque de l'acheteur envoie un message SWIFT à la banque du vendeur en lui demandant de créditer une certaine somme sur le compte du bénéficiaire.

Il est Rapide, simple, peu coûteux et souple au niveau des formalités du réseau SWIFT.

e) Virement par courrier

C'est une opération d'envoi et de transfert d'argent d'un compte vers un autre par voie postale. Il résulte des délais qui peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays donné.⁵⁴

⁵² PDF « les techniques du paiement à l'international » <https://d1n7iqsz6ob2ad.doufront.net>

⁵³ Document « Quels sont différents types de virement-Boursorama » <https://www.boursorama.com>

f) Virement par TELEX ⁵⁵

C'est le transfert télégraphique, il s'agit du transfert d'argent d'une banque de l'importateur vers la banque de l'exportateur par l'envoi d'un ordre de paiement via un message câblé. Il est sécurisé pour les acheteurs.⁵⁶

1.2.2 Avantages Et les Inconvénients

Parmi les avantages et les inconvénients du virement bancaire on trouve :

Tableau 3: Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement bancaire

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ○ Il est rapide. ○ Peu coûteux et sûre. ○ Permet de conserver une trace en cas un problème survient. ○ Y'a pas de risque de vol ou de perte ou de falsification. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Il a un coût facturé par la banque. ○ Virement dans une monnaie étrangère peut subir des coûts plus élevés.

Source : <https://www.banqueepargne.net>

Dans ce tableau, on remarque que le virement bancaire est caractérisé par la simplicité d'effectuer le règlement par canal bancaire sans aucun déplacement ou frais supplémentaires et sans risque de vol ou de perte tel que le chèque. Dans une opération d'ordre international il génère des coûts plus élevés.

2. Effets de commerce

On peut les citer comme suit : lettre de change,

2.1 Lettre de change

C'est un écrit par lequel l'exportateur « tireur » donne l'ordre à son client importateur « tiré » de payer un montant à vue ou à échéance.

La traite doit contenir certain nombre de mentions :

- ✚ La dénomination de la lettre de change insérée dans le texte.
- ✚ Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- ✚ Le nom de celui qui doit payer.

⁵⁴ Mémoire « Financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » édition 2014/2015.

⁵⁵ Document « Transferts télégraphiques qu'est-ce que et comment ça marche » <https://moyentransfers.com>

⁵⁶ Document « Transferts télégraphiques qu'est-ce que et comment ça marche » <https://moyentransfers.com>

- ✚ L'indication de l'échéance.
- ✚ Celle de lieu de paiement.
- ✚ Nom de celui qui va recevoir l'argent.
- ✚ La signature du tireur.⁵⁷

2.1.1 Avantages et inconvénients de la lettre de change

Les avantages et les inconvénients distingués pour la lettre de change sont :

Tableau 4: Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ○ Possibilité de paiement dans le cas d'une traite avalisée. ○ Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie ○ C'est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Risque politique : Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne pas mobiliser la traite. ○ Risque de non-paiement écarte si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur.

Source : Elaborer par nous-mêmes.

D'après ce tableau on constate que la lettre de change est demandée par l'exportateur afin d'assurer son paiement en acceptant une traite qui peut prendre des longues durées. La lettre d'échange est tolérée uniquement aux professionnels qui détiennent un registre de commerce.⁵⁸

a) Billet à ordre

C'est un écrit par lequel une personne appelé « souscripteur » reconnu sa dette et s'engage à payer a une autre appelé « bénéficiaire » une certaine somme à une date déterminée.

Il contient :

- ✚ La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- ✚ La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;

⁵⁷ PDF « Les techniques du paiement du commerce international ».

⁵⁸ <https://www.assurance-crédit-entreprise.fr>

- ✚ L'indication de l'échéance ;
- ✚ Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- ✚ Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- ✚ L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
- ✚ La signature de celui qui émet le titre souscripteur.⁵⁹

b) Avantages et inconvénients

Le billet à ordre comporte des avantages et des inconvénients qui sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 5: Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement billet à ordre.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ○ Il précise la date et le lieu de paiement. ○ Il est endossable c'est-à-dire transmissible à un tiers. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Il est à l'initiative de l'acheteur « importateur ». ○ Il est soumis au risque d'impayé.

Source : Elaborer par nous-mêmes.

Cette technique réside sur la connaissance d'une dette de la part de l'importateur contrairement à la lettre de change pour que l'exportateur bénéficie de son paiement dans les délais convenus.⁶⁰

Plusieurs moyens de paiement sont à la disposition pour régler les transactions.

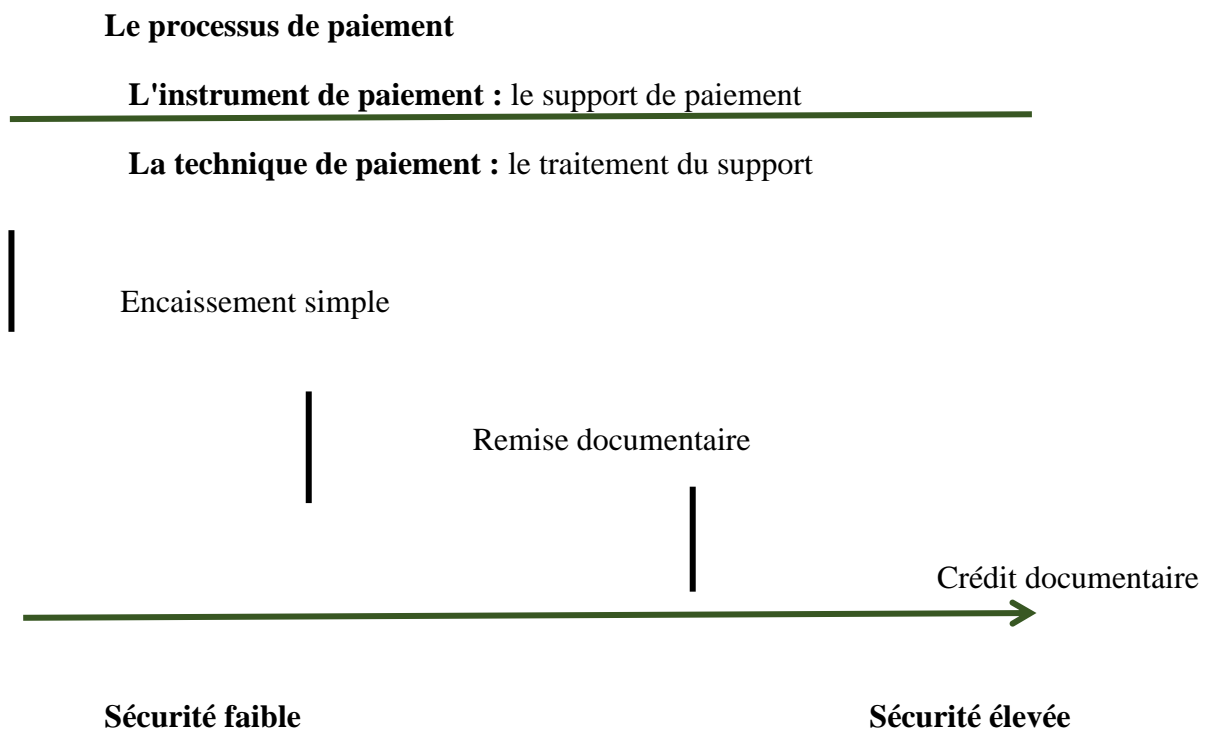
2.1.2 Techniques de paiements à l'international

Il existe trois principales formes de paiement, il s'agit de l'encaissement simple, remise documentaire et crédit documentaire. Chaque forme présente un degré de risque. Il s'avère que le crédit documentaire c'est la forme la moins risquée ce qui justifie le recours de beaucoup d'entreprise à ce mode de paiement.

⁵⁹ PDF « Les techniques du financement du commerce international <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

⁶⁰ <https://www.documentissime.fr>

Figure 1 : Classement des techniques de paiement par le niveau de sécurité du paiement



Source : « Les techniques du financement du commerce international <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net> »

2.2 Transfert libre

En Algérie, le transfert libre a été réutilisé par les dispositions de l'article 23 de la Loi de Finance Complémentaire (LFC) 2011 (loi n° 11-11 du 18/07/ 2011 portant LFC 2011) pour certaines importations énumérées et sous conditions précisées, puis il a été réintroduit pour toute importation par l'article 111 du Projet de Loi de Finance 2017 (loin°16-14 du 28/12/2016 portant loi de finance pour 2017) qui a abrogé l'article 69 de LFC 2009 (ordonnance n° 09-01 du 22/07/2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009) afin de diversifier les moyens de paiement pour les importations.⁶¹ Appelé aussi l'encaissement simple, est une technique de paiement utilisée quand la confiance est totale entre le vendeur et l'acheteur.

L'exportateur expédie la marchandise puis les documents commerciaux directement à l'importateur. La banque de l'acheteur paie donc le fournisseur sur la base d'un document financier (souvent une lettre de change) ou dans la quasi-totalité des cas par ordre de virement SWIFT pour le compte du bénéficiaire. En effet, l'encaissement simple constitue un risque de non-paiement dans le cas de dessaisissement de la marchandise par l'acheteur avant le paiement de la somme due au vendeur (sauf traite avalisée par la banque de l'acheteur).

⁶¹ : Inspiré de : Chistlaine. LEGRAND, Hubert MARTINI, « Gestion des opérations Import-Export », DUNOD, Paris, édition 2008, page 131.

2.3 Remise documentaire

La remise documentaire a été autorisée à nouveau en Algérie par l'article 23 du LFC 2011 seulement pour le paiement des importations non destinées à la revente en l'état, puis réintroduite pour l'importation de tous les produits, par l'article 81 de PLF 2014 (loi n° 13-08 du 30/12/2013 portant loi de finance pour 2014) qui a abrogé l'article 69 de la LFC 2009.

2.3.1 Définition

« Par cette technique, l'acheteur d'une marchandise paie ou remet les instruments de paiement à une banque désignée « banque présentatrice » en échange des documents lui permettant de retirer les marchandises chez le transporteur. Ces documents sont établis par le vendeur qui les transmet à sa « banque remettante » pour transmission à la banque présentatrice avec pour instruction de remettre les documents à l'acheteur contre le paiement intégral des marchandises. Toutes les opérations s'effectuent selon les règles unifiées relatives aux encaissements publiés par la Chambre de Commerce Internationale (ICC) dans la brochure ICC/CCI n° 522 »⁶²

Autrement dit, la remise documentaire est une technique de paiement utilisée à l'international et soumise aux Règles Uniformes relatives aux Encaissements (RUE522) de la CCI. À cet effet l'exportateur (donneur d'ordre) mandate sa banque à remettre les documents nécessaires à l'importateur (le tiré) en envoyant ces documents à la banque de cet importateur contre paiement immédiat ou acceptation.

- ❖ Dans le cas où les documents sont à présenter contre paiement, un risque commercial survient pour l'exportateur si l'importateur rétracte son engagement d'achat.
- ❖ Si les documents sont à présenter contre acceptation d'une traite, un risque de non-paiement suppose à l'exportateur si l'importateur s'avère insolvable à échéance (sauf traite avalisée).

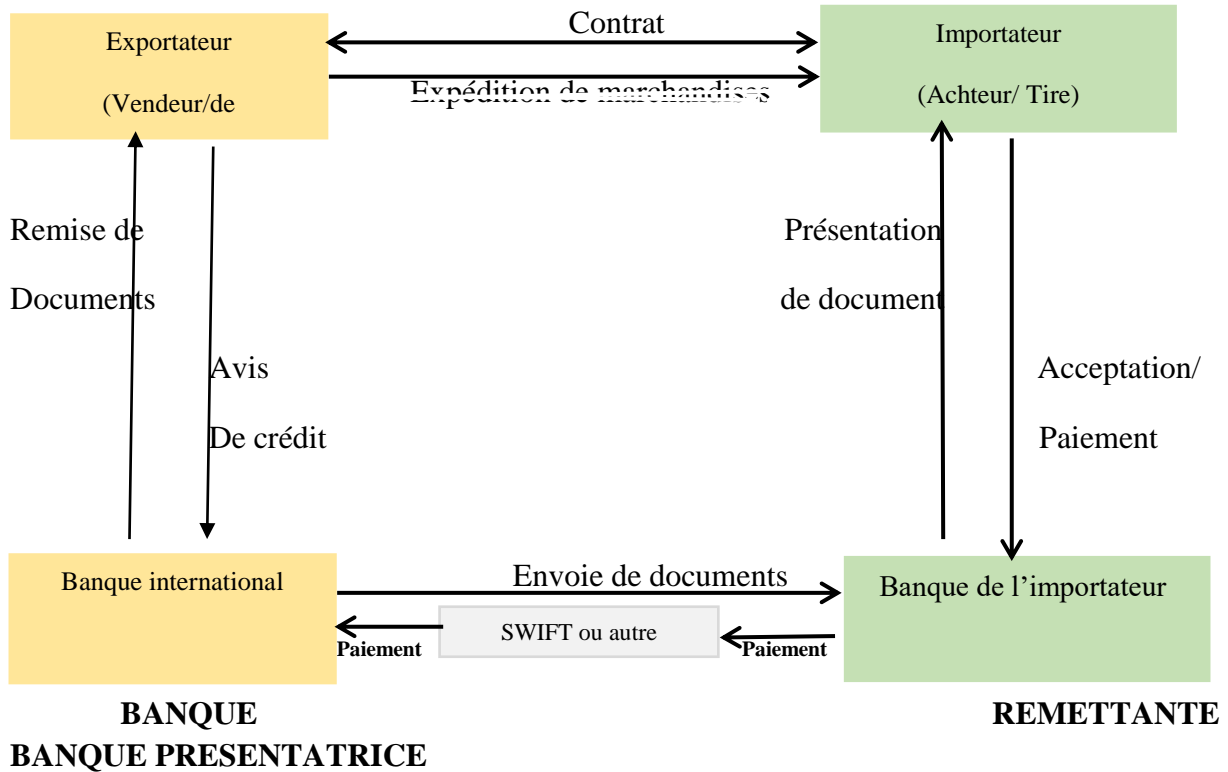
2.3.2 Déroulement de la remise documentaire

- La conclusion d'un contrat commercial entre l'exportateur (donneur d'ordre) et l'importateur (le tiré) ;
- L'expédition de la marchandise à l'importateur ;
- L'envoi des documents exigés à sa banque remettante (+ la traite si contre acceptation) ;
- L'envoi de l'ensemble des documents (accompagnés de la traite si par acceptation) par la banque remettante à la banque présentatrice avec instructions de remettre ces documents à son client importateur contre paiement ou contre acceptation de la traite ;
- L'importateur ne peut recevoir les documents et donc prendre possession de la marchandise qu'après paiement ou acceptation de la traite ;

⁶² DUBOIN.Jaques, VENIN.Eléonore,DANDEL.Gilles,GERVAIS.Florence,GUILLERMAIN.Eric, LEMAIRE.Jean-Paul, PARKER. David, RIGAUX.Thierry, WAGENHAUSEN.Falk « EXPORTER, pratique du commerce international », Foucher, 26e édition, Paris 2017, Page 340.

- Règlement de la banque remettante par la banque chargée de l'encaissement puis paiement de l'exportateur par la banque remettante.⁶³

Figure 2: Déroulement de la remise documentaire (document contre paiement/acceptation)



Source : www.comprendrelespaiements.com

2.3. Crédit documentaire

En Algérie, le crédit documentaire a été la seule technique de paiement des importations, imposée par l'article 69 de la LFC 2009⁶⁴.

Le mot « crédit » vient du latin « crédere » qui signifie faire confiance, et donc le crédit documentaire c'est croire dans les documents. Si les documents présentés par l'exportateur sont conformes, la banque de l'importateur doit effectuer le paiement pour son compte en dépit de la situation financière de l'importateur ; c'est la notion de l'engagement des banques qui spécifie le Credoc des autres techniques de paiement citées ci-dessus.

⁶³ Inspiré de : site, www.comprendrelespaiements.com

⁶⁴ DUBOIN.J, VENIN.E, DANDEL.G, GERVAIS.F, GUILLERMAIN.E, LEMAIRE.JP, PARKER.D, RIGAUX.T, WAGENHAUSEN.F«EXPORTER, pratique du commerce international », Foucher, 26eédition, Paris2017, Page34.

En effet, le crédit documentaire distingue l'opération réelle entre le vendeur et l'acheteur portant sur l'expédition/la réception de la marchandise et l'opération financière entre le banquier et le vendeur pour une bonne exécution de paiement.⁶⁵

Conclusion

Durant ce chapitre Le commerce extérieur est un indice qui ne fait que refléter la politique des échanges menée par les différents pays, dans un contexte de mondialisation économique, cette dernière caractérisée par l'augmentation du volume des échanges internationaux et la grande importance des investissements directs étrangers, a profondément modifié la typologie des échanges, cette évolution a eu pour conséquence, l'apparition des nouveaux instruments et technique de paiement, de nouveaux modes de financement, mais aussi de nouveaux risques liés au commerce international.

Toutes transactions régis par un contrat commercial doit faire objet de domiciliation auprès de la banque domiciliataire.

⁶⁵ DUBOIN.J, VENIN.E, DANDEL.G, GERVAIS.F, GUILLERMAIN.E, LEMAIRE.JP, PARKER.D, RIGAUX.T, WAGENHAUSEN.F«EXPORTER, pratique du commerce international », Foucher, 26^eédition, Paris2017, Page34.

CHAPITRE II :

CRÉDIT DOCUMENTAIRE : SPÉCIFICITÉS ET FONCTIONNEMENT

Chapitre II : Crédit documentaire : spécificités et fonctionnement

Introduction

Dans les transactions commerciales, les opérateurs économiques (importateur et exportateur) sont confrontés notamment par l'éloignement géographique et l'absence de la confiance entre eux surtout s'il s'agit de leur première opération.

De ce fait, les deux partenaires préfèrent en général le crédit documentaire qui offre un très haut niveau de sécurité autant pour l'exportateur en ayant la certitude d'être payé dans les délais prévus, que pour l'importateur en étant sûr que le transfert de fonds pour le compte de son fournisseur se réalise seulement si ce dernier a satisfait ses propres obligations.

Le crédit documentaire bénéficie d'un cadre juridique, s'il s'y réfère, ce sont les Règles et Usances Uniformes, publication n°600 de la Chambre de Commerce Internationale.

La banque, règle le bénéficiaire sous réserve d'une présentation conforme des documents, le donneur d'ordre peut ainsi recevoir sa marchandise/ prestation de service. En fait, les deux opérateurs choisissent le mode de réalisation de l'opération du crédit documentaire, qui sera indiqué dans les instructions d'ouverture de l'accréditif à condition qu'il soit accepté et autorisé par la banque émettrice.

Par rapport à l'importateur, il bénéficie des garanties bancaires internationales sous quatre principales formes (garantie de soumission, de bonne exécution, de restitution d'acomptes et la garantie de retenue de garantie) pour se prémunir d'éventuelles défaillances de son fournisseur(s) dans le cadre d'un marché sur l'étranger. À cet effet, il peut exiger que l'opérationnalité du crédit documentaire ne sera effective que si une/des garantie(s) est (sont) mise (s) en place.

D'un autre côté, contrairement aux autres techniques de paiement, les banques prennent des risques notamment le risque financier dans le cadre d'un crédit documentaire. De même, le donneur d'ordre n'est pas sûr de la conformité de la marchandise expédiée et le bénéficiaire court le risque d'insolvabilité de la banque émettrice.

Ensuite, en l'application de l'adage « Fraus omnia corrumpit » « La fraude corrompt tout », la fraude fait échec à toutes les règles de droit. Ainsi, la fraude peut être un obstacle qui paralyse le déroulement du crédit documentaire.

A cet effet, ce présent chapitre est subdivisé en trois sections. La première section est dédiée à la présentation du crédit documentaire et son cadre juridique, la deuxième section présentera les spécificités du crédit documentaire et la troisième section le fonctionnement du financement.

Section 1 : Présentation du crédit documentaire et son cadre juridique

Parmi tous les modes de paiement à l'international, le crédit documentaire prend une place prépondérante et largement utilisé et préféré par les opérateurs économique car le mode de paiement qui offre une solution d'égalité entre l'importateur et l'exportateur.

1. Cadre juridique du crédit documentaire

Le cadre juridique design l'ensemble des règles qui régissent l'octroi du crédit documentaire

1.1 Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire (RUU)

Le crédit documentaire est soumis aux règles uniformes dans tous les pays et qui sont reprises dans les brochures de la CCI (Paris). Les RUU relatives aux crédits documentaires ont apparu pour la première fois en 1933 et ont été révisées six fois afin d'assurer la bonne utilisation de l'accréditif par rapport à l'évolution du commerce international et pratiques bancaires. Malgré, elles sont issues d'une organisation internationale privée (CCI, Paris) et non institution gouvernementale, les RUU restent les plus accueillies parmi toutes les règles portant sur le fonctionnement du commerce.⁶⁶

1.2 Nouvelles règles et usances uniformes relatives au Credoc RUU600

Dernière révision des Règles et Usances Uniformes, était le 25 octobre 2006 pour une entrée en vigueur le 1er juillet 2007 ; cette révision n'est adoptée qu'après plus de trois ans de discussion au sein de la commission de techniques et pratiques bancaires de la CCI et publiée dans la (Brochure N°600) qui remplacent les RUU 500 de l'année 1993.⁶⁷ Les RUU600 comprennent 39 articles qui définissent le crédit documentaire ; les termes employés ; la répartition des droits et des obligations des différentes parties intervenantes et les documents y afférents. Elles sont applicables non seulement aux crédits documentaires mais aussi aux lettres de crédit stand-by, dès lors que le texte du crédit stipule expressément qu'il est soumis à ces règles.

1.2.1 Motivations pour une nouvelle révision des RUU

Intégrer l'expérience et la jurisprudence : c'est-à-dire de porter remède aux différents litiges lors de déroulement du Credoc, en se référant aux RUU600, l'état des pratiques bancaires internationales, la jurisprudence des tribunaux et au tribunal d'arbitrage spécialisé de la chambre de commerce internationale ;

Prendre en considération l'évolution des techniques et pratiques de la logistique : car la technique de paiement s'appuie sur des documents à l'instar des documents d'expédition (de transport) qui reprennent notamment les conditions et les caractéristiques de livraison d'un bien et/ou service lors de l'utilisation d'un mode de transport choisi ;

⁶⁶ Inspiré de : Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garantie », RB édition, 2e édition, août 2010, page 117 et 118.

⁶⁷ Les RUU 600 relatives aux crédits documentaires sont disponibles gratuitement dans le site : www.salem-m.sitew.com.

Adapter et profiter des évolutions technologiques en matière de dématérialisation et de traitement électronique de l'information : c'est parce que l'informatisation modifie la forme, les délais de transmissions et la vitesse traitement des documents ; en vue générale, toutes les procédures et les informations circulant entre les intervenants.⁶⁸

1.2.2 Objectifs de la nouvelle révision 2007 des RUU

Cette révision avait pour principaux objectifs de :⁶⁹

Éliminer toute source de conflits entre les différentes parties intervenantes lors du déroulement du crédit documentaire ;

Mener une révision périodique tous les 10-15 ans pour prendre en considération tous les développements du commerce international et les changements de décisions pris par la CCI ;

Harmoniser autant que possible les RUU avec autres règles (notamment : ISBP);

Gérer et diminuer d'une manière considérable les irrégularités dans la pratique du crédit documentaire.

a) Supplément ERUU (version 1.1)

C'est un supplément aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires pour documents présentés seulement sous format électronique ou avec des documents en papier. Cette nouvelle version (version 1.1 entrée en vigueur 2007) a été mise à jour afin de tenir compte aux modifications apportées aux RUU500 pour ce qui est terminologie et style de présentation au lieu de la (version 1.0) des RUU qui a marqué son usage limité.⁷⁰

b) Utilisation des ISBP (International Standard Banking Practice)

Les PBIS sont des règles et des pratiques bancaires internationales relatives à l'examen des documents dans le cadre du crédit documentaire et reflètent les pratiques approuvées par les comités nationaux de la CCI en 2002 (pub N° 645). Au cours de la révision des RUU500, il était nécessaire de mettre à jour l'ISBP en parallèle des RUU ; une nouvelle publication de l'ISBP s'est intervenu en 2007 (pub N° 681) et devenait le complément indispensable des RUU 600. Dernière mise à jour en 2013 (pub de la CCI N° 745) qui ne peut être lue séparément des RUU600.⁷¹

Cette nouvelle version, a pour but de :

⁶⁸ DUBOIN.Jaques, VENIN.Eléonore, DANDEL.Gilles, GERVAIS.Florence, GUILLERMAIN.Eric, LEMAIRE. Jean-Paul, PARKER.David, RIGAUX.Thierry, WAGENHAUSEN. Falk, « EXPORTER, pratique du commerce international ».

⁶⁹ Inspiré de : Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne DEPREE « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garantie », RB édition, 2^{ème} édition, août 2010, page 118.

⁷⁰ Introduction pour « Supplément pour la présentation électronique version 1.1eRUU » rédigée par Gary Colleyre, conseiller technique de la commission de technique et pratiques bancaires de l'ICC, novembre 2006. D'après la publication N°600 des RUU relatives aux crédits documentaires révision 2007, Ed2006

⁷¹ Inspiré de : ICC, « Pratiques bancaires internationales standard », pour l'examen des documents en vertu des RUU600, édition 2013, pages 9 et 10.

- Déterminer les documents établis et présentés par le bénéficiaire aux banques chargées de les examiner, dans le cadre du crédit documentaire, sont conformes aux termes de la lettre de crédit, aux RUU600 et aux décisions et opinions de la commission bancaire de la CCI. De ce fait, le bénéficiaire et les banques sont appelés à connaître d'une manière parfaite les PBIS ;
- Diriger les praticiens du crédit documentaire vers une application rigoureuse et adéquate des pratiques indiquées dans les RUU600 mais sans porter aucun changement à ces règles ;
- Réduire le nombre des irrégularités dans les documents et des désaccords entre les intervenants du crédit documentaire.

2. Présentation du crédit documentaire

Connaître la signification du crédit documentaire paraît importante.

2.1 Définition du crédit documentaire

« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice/Issuing bank s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre/Applicant), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire/beneficiary), dans un délai déterminé, un certain montant contre la remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestations de services. »⁷²

Le crédit documentaire est donc l'engagement irrévocable d'une banque émettrice (qui émet la lettre de crédit), pour le compte et à la demande de son client donneur d'ordre (importateur), de régler un bénéficiaire (exportateur) contre des documents précis, présentés par ce dernier et jugés impérativement conformes entre eux et selon les instructions d'ouverture et de/des modification(s) éventuelle(s) de ce crédit documentaire par la banque émettrice (une vérification scrupuleuse des documents est donc exigée). Ces documents sont présentés par l'intermédiaire d'une autre banque (En général, cette banque est choisie par la banque émettrice).

De surcroît, l'article 02 des RUU 600 définit le crédit documentaire comme suit :

« Crédit, signifie tout arrangement, quelle que soit sa dénomination ou sa description, qui est irrévocable et qui constitue un engagement ferme de la banque émettrice **d'honorer** une présentation conforme.

Honorer signifie :

- a) Payer à vue si le crédit est réalisable par paiement à vue ;
- b) Contracter un engagement de paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé ;
- c) Accepter une lettre de change (une traite) tirée par le bénéficiaire et payer à échéance si le crédit est réalisable par acceptation.»

⁷² Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB, 2e édition, août 2010, page 34.

2.2 Concepts du crédit documentaire

Le Credoc couvre un champ très large et exige un nombre de conditions.

2.2.1 Autonomie de la garantie de paiement

Le crédit documentaire est un mode de paiement qui comporte une garantie de paiement donnée par la banque émettrice au vendeur. L'efficacité de cette garantie de paiement est certaine car d'une part, le Credoc est autonome par rapport au contrat commercial conclu entre l'exportateur et l'importateur; les banques ne sont en aucun cas concernées liées à ce contrat et il est indépendant en regard des relations entre les différentes parties du crédit documentaire d'autre part (art 4 RUU600).

2.2.2 Inopposabilité des exceptions

Comme le crédit documentaire est autonome du contrat de vente, l'engagement d'une banque pour mettre à effet une obligation en vertu du Credoc ne peut être opposé, en aucun cas, d'une réclamation ou/et prévalence par le donneur d'ordre et/ou le bénéficiaire, basée sur leurs relations entre eux ou avec les autres parties du crédit documentaire (art 4RUU600).

2.2.3 Conditionnalité

L'irrévocabilité d'un crédit documentaire manifeste même s'il n'y a aucune indication à cet effet (art 3 RUU 600). En revanche, seuls les documents jugés conformes aux termes et conditions du crédit peuvent donner lieu à l'engagement irrévocable de la banque émettrice et éventuellement de la banque confirmant. Ainsi, Les documents ne peuvent être comparés avec les marchandises et/ ou les services (art 05RUU600).⁷³

2.3 Rôle des différentes parties intervenantes dans le CREDOC

Ce sont les parties qui interviennent dans le déroulement du crédit documentaire.⁷⁴

2.3.1 Donneur d'ordre (Applicant)

C'est l'acheteur (importateur), la partie qui donne l'instruction d'ouverture d'un crédit documentaire à une banque qui va procéder à l'émission de ledit Credoc.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- Présenter les sûretés exigées par la banque émettrice ;
- Payer les frais et commissions relatifs au crédit documentaire (commissions d'ouverture, les taxes, frais de modification si à sa responsabilité...etc.) ;
- Autoriser la banque émettrice de débiter son compte irrévocablement contre la remise par l'exportateur, des documents conformes ;
- Retirer les documents jugés conformes par la banque émettrice ou rejeter/accepter les documents non conformes dans les délais prévus.

⁷³ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB, 2e édition, août 2010, page 34.

⁷⁴ Inspiré de : Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB, 2e édition, août 2010, pages 36, 37, 38,39 et 40.

2.3.2 Banque émettrice (Issuing bank)

«Signifie la banque qui émit le crédit à la demande d'un donneur d'ordre ou pour son compte» (art 2 RUU600). Ainsi, la banque émettrice est tenue de respecter les instructions d'ouverture d'un Credoc données par son client donneur d'ordre et de lui conseiller afin de limiter d'éventuels risques.

De ce fait, la banque émettrice s'engage à :⁷⁵

- Emettre le Credoc uniquement et selon les instructions de son client donneur d'ordre ;
- Ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais ;
- Maintenir son engagement irrévocable dès l'émission du crédit ;
- Vérifier si les documents constituent une présentation conforme ;
- Procéder au paiement du bénéficiaire contre documents présentés conformes auprès de la banque émettrice ou auprès d'une banque désignée si cette dernière n'a pas payé contre documents conformes. La banque émettrice procède également au remboursement de la banque désignée si elle a payé le bénéficiaire sous présentation conforme et transmis les documents à la banque émettrice.

2.3.3 Banque notificatrice (Advising bank)

« Signifie la banque qui notifie le crédit à la demande de la banque émettrice » (art 2 RUU600) située généralement dans le pays du bénéficiaire mais pas forcément sa banque. La banque notificatrice avise le bénéficiaire que le crédit documentaire est ouvert auprès de telle banque émettrice ou tout amendement y afférent après avoir authentifié et vérifié le message **SWIFT** d'instruction, sans être engagée à payer celui-ci.⁷⁶

Faut noter que :

- Si une banque désignée par la banque émettrice et qu'elle n'accepte pas de notifier un crédit ou tout amendement, elle doit en informer, sans délai, la banque émettrice ;
- Si une banque est invitée à notifier un crédit ou tout amendement et qu'elle n'a pas pu s'assurer de l'authenticité du crédit, de l'amendement ou de la notification ; elle doit informer sans retard la banque. Dans le cas où elle accepte de notifier quand même elle doit informer le bénéficiaire ;
- Une banque notificatrice peut désigner une seconde banque notificatrice du crédit ou tout amendement.

2.3.4 Banque confirmante (Confirming bank)

« Signifie la banque qui ajoute sa confirmation à un crédit conformément à celui de la banque émettrice, d'honorer ou de négocier une présentation conforme » (art 2 RUU600).

⁷⁵ Article 2 et 7 RUU 600 relatives aux crédits documentaires.

⁷⁶ Article 9 RUU 600 relatives aux crédits documentaires.

La banque confirmante s'engage irrévocablement à payer un bénéficiaire. Cet engagement est fermé et s'ajoute à l'engagement irrévocable de la banque émettrice. En outre, selon l'article 8 des RUU 600 relatives aux crédits documentaires :

- Une banque confirmante peut désigner une seconde banque pour honorer ou négocier le crédit et procède au remboursement de la banque désignée si elle a payé le bénéficiaire sous présentation conforme des documents et transmis les documents à la banque confirmante ;
- Une banque invitée ou autorisée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation au crédit peut ne pas le faire et notifie le crédit seulement, mais elle doit informer sans retard la banque émettrice. Si cette banque accepte la confirmation de ce crédit et que les documents présentés auprès d'elle sont conforme, elle est tenue dès qu'elle ajoute sa confirmation de payer le bénéficiaire.

2.3.5 Bénéficiaire (beneficiary)

C'est le vendeur (l'exportateur), la partie en faveur de laquelle un crédit documentaire est ouvert et qui bénéficie de l'engagement irrévocable de la banque émettrice.

L'engagement dont ce bénéficiaire jouit, est indépendant de sa relation avec son importateur ou de la relation entre le donneur d'ordre et sa banque émettrice. Dès que le crédit documentaire est reçu et accepté par ce bénéficiaire, aucune modification de ce Credoc ne peut être exécutée sans son accord.

2.4 Autres acteurs possibles

2.4.1 Banque réalisatrice

C'est la banque qui est désignée pour recevoir et vérifier les documents présentés par le bénéficiaire,⁷⁷ elle n'est pas engagée à payer le bénéficiaire sauf si elle est la banque confirmante. Elle peut aussi être désignée par la banque émettrice pour effectuer le paiement en faveur du bénéficiaire sans qu'elle soit une banque confirmante.⁷⁸

2.4.2 Banque de remboursement (Reimbursing bank)

Cette banque est désignée et autorisée par la banque émettrice pour effectuer le paiement à la banque confirmante ou à la banque réalisatrice en faveur du bénéficiaire. La banque de remboursement est choisie selon la devise du crédit documentaire et détient le compte de la banque émettrice suffisamment alimenté et en même devise de l'accréditif. La banque émettrice ne sera pas être dégagée de son engagement vis-à-vis le bénéficiaire si la banque de remboursement n'a pas effectué le paiement.⁷⁹

2.5 Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Ce mode de paiement présente des avantages et des inconvénients.

⁷⁷ Hubert. MARTINI, « Techniques de commerce internationale », DUNOD édition septembre 2017, pages 187 et 188.

⁷⁸ Art 12 RUU600 relatives aux crédits documentaires.

⁷⁹ Art 13 RUU600 relatives aux crédits documentaires.

2.5.1 Avantages du crédit documentaire

a) Pour le bénéficiaire

- Garantie de paiement contre documents conformes ;
- La couverture contre le risque commerciale (risque de non-paiement ou d'insolvabilité du donneur d'ordre) ;
- La couverture contre le risque politique (à l'exemple d'une décision du gouvernement d'interrompre le transfert des devises vers l'étranger) dans le cas d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé ;
- Protection juridique (les RUU600).

b) Pour le donneur d'ordre

- Sécurité de l'importateur par rapport à l'examen minutieux par sa banque émettrice des documents exigés dans l'ouverture de crédit.
- Le paiement pourra être suspendu pour le bénéficiaire si les documents ne sont pas conformes ou non envoyés dans les délais requis l'importateur a le choix de les acceptés ou de les refuser;⁸⁰

2.5.2 Inconvénients du crédit documentaire

a) Pour le bénéficiaire

- Procédures complexes et administratives au formalisme rigoureux : les documents à fournir sont nombreux dans la majorité des cas il doit aussi respecter les délais du crédit ;
- Le crédit documentaire est inadapté avec l'incoterm **EXW** car l'importateur peut prendre la possession des marchandises avant même de payer le bénéficiaire. De même, l'obligation de fournir un connaissement maritime avec une vente EXW pour le transport de la marchandise, dans ce cas, le seul document qui est immédiatement disponible pour le bénéficiaire est «l'attestation de reprise en charge par le transitaire», le connaissement maritime dépend du bon vouloir de l'importateur ou transitaire désigné par ce dernier. Par ailleurs, il est mieux d'éviter l'utilisation de la lettre de crédit avec les incoterms de catégorie D car le bénéficiaire ne peut récupérer la preuve de livraison qu'après livraison de la marchandise au point convenu dans le pays de l'importateur, il est aussi important de ne pas faire dépendre le paiement à un document émis par l'importateur.⁸¹
- Les commissions bancaires peuvent être élevées surtout dans le cas des Expéditions partielles.

b) Pour le donneur d'ordre

- Les couts bancaires peuvent s'avérer élevés ;

⁸⁰ Madeline. NGUYEN-THE, « Importer », EYROLLES, 3e édition, 2006 pages 245 et 246.

⁸¹ -S.HADDAD & Collectif, « Le crédit documentaire », EPBI, édition janvier 2009 page 67. - Article : « l'impact de l'incoterm sur la bonne fin des encaissements », Finance et assurance, 02/02/2012.Source : www.lemoci.com.

- Le paiement sera effectué pour le bénéficiaire contre documents conformes même si la marchandise expédiée est non conformes ;
- La banque émettrice bloque les fonds de l'importateur qui atteignent les 100%, voire plus, du montant du crédit ou elle se procure des sûretés réelles pour autoriser l'importateur à contracter un crédit, cette obligation limite les capacités de l'importateur pour obtenir d'autres facilités bancaires.

Section 2 : Réalisation, les spécificités, risques et fraudes liés aux crédits documentaires

Le paiement s'effectue pour le bénéficiaire du crédit documentaire, selon quatre modes de réalisation que nous allons présenter par la suite, tout en bénéficiant de l'engagement irrévocable de la banque émettrice. A partir les différents types du crédit documentaire dont on distingue les principaux et les spéciaux, ainsi que les dates clés et les délais à respecter en utilisant ce mode de paiement.

Dans cette section, on va présenter la réalisation, les spécificités et les différents risques qui peuvent être survenus aux intervenants dans la réalisation du crédit documentaire et les cas frauduleux liés à ce mode de paiement.

1. Quatre modes de réalisation du crédit documentaire

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque (émettrice/confirmante) réalise son engagement envers le bénéficiaire à une date fixée préalablement, lorsque celui-ci présente des documents impérativement conformes.⁸²

Selon l'article 6 RUU600 relatives aux crédits documentaires:

- Un crédit doit indiquer la banque auprès de laquelle il est réalisable ou s'il est réalisable auprès de toute banque. Un crédit réalisable au près d'une banque désignée est également réalisable auprès la banque émettrice ;
- Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, par acceptation ou négociation.

1.1 Crédit réalisable par paiement à vue (Sight payment)

Le bénéficiaire est payé à vue (immédiatement) sur la remise des documents strictement conformes aux conditions et termes de l'accréditif, soit par la banque émettrice (crédit irrévocable), soit par la banque confirmante (crédit irrévocable et confirmé) ou bien par une banque désignée.

Chaque banque chargée de vérifier les documents, dispose de cinq (5) jours ouvrés suivant le jour de présentation pour juger si une présentation est conforme (art14bRUU600). De ce fait, même le crédit réalisable à vue peut être différé pendant l'examen des documents par les banques.

^{82 82} Inspiré de : MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB édition, 2e édition, août 2010, pages 49, 50, 51.

En outre, la banque notificatrice qui n'est pas une banque confirmante et qui est désignée par la banque émettrice pour effectuer le paiement en faveur d'un bénéficiaire ne doit régler les documents même s'ils sont conformes que si elle-même est certaine d'être remboursée (art 12RUU600).

1.2 Crédit réalisable par paiement différé (Deferred payment)

Ce mode de paiement est utilisé quand le bénéficiaire a accordé un délai de paiement au donneur d'ordre. Sur la base des documents conformes présentés par le bénéficiaire, la banque émettrice (ou la banque confirmante dans le cadre d'un crédit documentaire confirmé) s'engage à régler ce bénéficiaire à la date d'échéance stipulée dans le crédit.

Dans la pratique, le paiement différé constitue un avantage au donneur d'ordre dans la mesure où le bien /service et les documents sont à sa possession avant que le paiement au bénéficiaire ne soit effectif. Si la marchandise expédiée s'avère non conformes ou en cas de litige commercial ; le donneur d'ordre peut empêcher le paiement à échéance du crédit malgré les documents présentés par le bénéficiaire sont conformes. Mais de telles tentatives ne peuvent pas être exécutées en raison de l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial.⁸³

1.3 Crédit réalisable par acceptation (By acceptance)

Dans ce cas, la banque émettrice accepte une traite tirée sur elle-même par le bénéficiaire ; ce dernier est le tireur et la banque émettrice la banque confirmante est le tiré. Le crédit ne doit pas être émis comme étant réalisable par traite tirée sur le donneur d'ordre (art6cRUU600) dans la mesure où l'engagement irrévocable dont dispose le bénéficiaire est un engagement d'une banque. Cela veut dire qu'à la présentation des documents par le bénéficiaire, il n'y a pas de paiement mais acceptation d'une lettre de change.

Si la banque émettrice a mandaté une autre banque (banque notificatrice en générale qui n'est pas une banque confirmante) pour la vérification des documents présentés par le bénéficiaire s'ils sont conformes avec les termes de l'accréditif ; cette banque correspondante devra accepter une traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice/la banque confirmante.

De plus, si cette banque désignée a jugé que les documents présentés sont conformes et qu'elle n'est pas engagée à payer le bénéficiaire, elle peut adopter deux positions :

- Soit elle envoie les documents avec la traite reçue, à la banque émettrice et elle demande le retour de la traite acceptée ;
- Soit elle adresse les documents à la banque émettrice et elle garde la traite en attendant un message SWIFT de la part de la banque émettrice lui indiquant que les

⁸³ En pratique, en Algérie, le délai de différé de paiement ne dépasse pas les 60 jours pour éviter la dette extérieure selon l'article 3 de l'instruction N°03-04 du 20 mai 2004 fixant les modalités de déclaration des crédits extérieurs.

documents sont conformes pour accepter la traite au nom et pour le compte de la banque émettrice au moyen d'un cachet spécial.

Le bénéficiaire présentant des documents conformes sera payé à l'échéance ou il pourra escompter¹ la traite (acceptée par la banque émettrice ou une banque confirmante si le crédit est confirmé) en remettant cette traite aux caisses d'une banque désignée (art 12b RUU600) ou une banque confirmante. Dans les deux cas, la banque émettrice s'engage à couvrir la banque correspondante à l'échéance (art 7c RUU600). La banque émettrice honore directement si le crédit est réalisable par acceptation auprès de la banque émettrice (art 7 A.I).

1.4 Crédit réalisable par négociation (By negotiation)

La négociation c'est quand la banque émettrice autorise une banque désignée⁸⁴ (qui peut être la banque notificatrice) de régler par avance un bénéficiaire le montant des documents présentés conformes ou de lui accorder un accord d'avance, dans le cadre d'un crédit documentaire. La banque émettrice a permis donc au bénéficiaire, sur sa demande, de disposer d'une avance de fonds de ses documents fournis et elle s'engage à rembourser la banque qui effectuera la négociation.

Autrement dit, c'est l'escompte de la créance née sur le crédit (avant la date d'échéance de paiement, le bénéficiaire sera réglé sous déduction des agios et des commissions de négociation couvrant les délais entre la date de paiement et la date d'échéance à sa charge sauf stipulation contraire dans le crédit), soit dans le cas d'une traite à vue ou à terme tirée sur la banque émettrice ou la banque confirmante, accompagnée des documents conformes ; soit par les seuls documents conformes.

La banque désignée négocie le crédit « sauf bonne fin »⁸⁵, c'est-à-dire elle conservera un recours vis-à-vis le tireur (le bénéficiaire) pour couvrir le risque de non-paiement ou de délai de paiement de la banque émettrice mais cette mentionne couvre pas le risque technique⁸⁶ que pourrait comme la banque négociatrice (une irrégularité non relevée dans les documents).

Généralement ce mode de règlement est présent quand le bénéficiaire est le « client » de la banque négociatrice ou quand ladite banque est sûre de la conformité des documents pour ne pas subir les conséquences de risque technique.

2. Sécurisation de l'acheteur par les garanties bancaires internationales

Certains risques spécifiques liés aux financements des opérations d'importation sont couverts par des garanties bancaires internationales, appelées aussi garanties contractuelles ou garanties de marché.

⁸⁴ Cette banque peut refuser de ne pas négocier sauf si elle est une banque confirmante, Art 12 des RUU600 relatives au crédit documentaire.

⁸⁵ Excepté si le crédit est confirmé. C'est à dire la banque confirmante doit négocier sans recours Art 8ii des RUU600 relatives au crédit documentaire.

⁸⁶ La banque émettrice est donc libre de juger la conformité des documents.

2.1 Définition de la garantie bancaire internationale

La garantie bancaire internationale est un engagement irrévocable par écrit d'une banque contre garante et rarement garante (banque du vendeur) de payer une somme d'argent déterminée, à la demande de son client donneur d'ordre (l'exportateur) en faveur d'un bénéficiaire (l'importateur), dans le cas où l'importateur veut se protéger contre des éventuelles défaillances de son fournisseur étranger que la garantie est destinée à couvrir. Il s'agit d'une garantie indépendante des rapports contractuelles entre l'importateur et l'exportateur et payable à première demande.⁸⁷

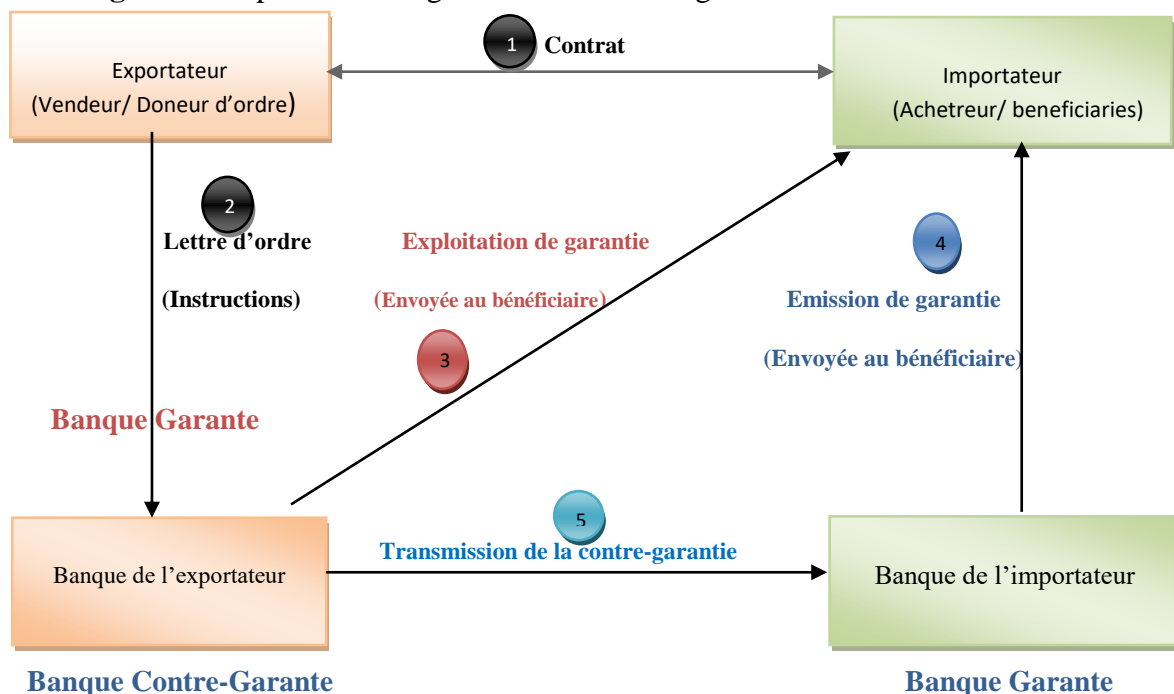
2.2 Garantie directe ou indirecte

La garantie directe c'est quand une banque suite aux instructions du donneur d'ordre (vendeur étranger) émit et transmet au profit d'un bénéficiaire (acheteur étranger) une garantie. Cette banque devient une banque garante ;

La garantie indirecte, c'est la banque locale (banque garante) dans le pays de l'importateur (bénéficiaire) qui émit une garantie en faveur de celui-ci avec la contre garantie de la banque du donneur d'ordre (banque contre garante , émettrice de la contre garantie) transmise via le réseau SWIFT .

En Algérie, les garanties directes sont interdites. En fait, les actes de garantie émis par des banques intermédiaires agréés domiciliataires des opérations d'importations sont couverts par des actes de contre garantie émis par des banques étrangères de premier ordre à leur profit.

Figure 3 : Représentant la garantie directe et la garantie indirecte



Source : www.comprendrelespaiements.com

⁸⁷ www.comprendrelespaiements.com

2.3 Cadre juridique

Les garanties bancaires internationales sont soumises aux Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande (RUGD758) établies et publiées par la CCI, entrées en vigueur le 1er juillet 2010 qui remplacent les règles précédentes de la CCI (RUGD 458). Ces règles codifient la pratique internationale des garanties sur demande et proposent un juste équilibre des intérêts légitimes du bénéficiaire, du donneur d'ordre et du garant.⁸⁸

Cependant, les garanties de marché sont souvent de droit local comme le cas en Algérie, ces garanties sont soumises au droit Algérien qui donne compétence au juge Algérien pour le règlement des litiges.⁸⁹

2.4 Principaux types de garanties de marché

Quatre types de garanties sont nés de la pratique du commerce internationale et sont fréquemment utilisées dans le cadre des marchés internationaux pour les importateurs afin de prémunir de différents risques au fur et à mesure de l'exécution du contrat :⁹⁰

2.4.1 Garantie de soumission (Tender guarantee/Bid bond)

Cette garantie est utilisée dans le cadre d'un appel d'offre internationale, elle permet à l'importateur, bénéficiaire de cette garantie, de se prémunir contre le risque de non conclusion du contrat (retrait de l'offre ou refus de fournir une garantie de bonne exécution prévue dans le marché) par l'exportateur déclaré adjudicataire d'un marché public. Le montant de cette garantie est de 1% jusqu'à 5% de l'offre et peut aller exceptionnellement jusqu'à 10% selon la CCI.

2.4.2 Garantie de restitution d'acomptes (Advanced payment bond)

Cette garantie est utilisée suite au versement d'acompte de l'importateur en faveur de son fournisseur étranger pour lui permettre par exemple de lancer la fabrication des équipements, elle garantit à l'importateur que ces acomptes versés lui seront remboursés. Elle couvre notamment le risque de défaillance du fournisseur ou de rupture du contrat par ce dernier (l'inexécution des travaux ou défaut de livraison des marchandises).

Elle est valide de la date du versement jusqu'à la date de livraison de la marchandise. Le pourcentage de cette garantie peut représenter entre 10% et à 30% de la valeur du contrat. Mais en Algérie, le montant de cette garantie ne peut pas dépasser les 15% du montant globale du contrat sans autorisation de la Banque d'Algérie.⁹¹

2.4.3 Garantie de bonne exécution (Performance bond/final letter of bond)

Elle est utilisée pour garantir à l'importateur la capacité de son exportateur à exécuter ses obligations contractuelles et qui a pouvoir de délivrer l'intégralité des prestations en matière (délais, quantités, qualités). Cette garantie est valable à partir de la date de

⁸⁸ www.iccwbo.org

⁸⁹ Les articles 3 et 4 du règlement de la banque d'Algérie N° 93-02 du 03/01/1993 relatif à l'émission d'actes de garantie et de contre-garantie et l'article 4 de l'instruction N° 05-94 du 02/02/1994 portant modalités d'application du règlement N° 93-02 du 03/01/1993.

⁹⁰ David. LEBOITEUX « Trade Finance, Principes et fondamentaux », RB Edition, 2e, Paris 2017.

⁹¹ Art 50 du règlement N° 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

signature du contrat jusqu'à la réception provisoire (bonne exécution) ou jusqu'à la réception définitive (bonne fin). Le montant de cette garantie est de 5% jusqu'à 10% ⁹² du montant de marché selon la nature et l'importance des prestations à exécuter. Dans d'autres pays, elle varie entre 10% jusqu'à 15% du montant de marché. Dans certains cas, elle peut couvrir la période de garantie du matériel et peut aller jusqu'à 5 ans.

2.4.4 Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money Bond)

Cette garantie permet à l'exportateur d'encaisser l'intégralité du prix de marché tout en permettant à l'importateur de se prémunir contre d'éventuelles risques dans l'exécution du contrat en lui assurant que les obligations contractuelles de l'exportateur en matière d'après-vente lui seront bien exécutées par ce dernier et dans le cas échéant l'importateur sera indemnisé (ex : défaillance du matériel à usance). Elle est d'une durée variable et peut aller jusqu'à un an ou plus après la fin de la garantie contractuelle et son montant est de 5 à 10% du montant du contrat.

Il est parfois mentionné dans l'ouverture du crédit documentaire, que cette ouverture est subordonnée à la mise en place des garanties prévues.

2.5 Déroulement du crédit documentaire en 10 étapes

Après avoir choisi le crédit documentaire d'un commun accord entre l'exportateur et l'importateur, dans le contrat de vente, pour le règlement de la transaction internationale, les étapes du déroulement de l'accréditif dans le cas d'un paiement à vue ou différé, peuvent se résumer ainsi ;

1-La demande d'ouverture d'un crédit documentaire par le donneur d'ordre en donnant ses instructions à sa banque émettrice dans un formulaire en papiers ;

2-En utilisant le réseau SWIFT, la banque émettrice procède à l'émission du crédit par l'intermédiaire d'une banque désignée (notificatrice/ ou confirmante) en suivant les instructions de son client et après avoir examiné sa situation financière. La banque émettrice s'engage irrévocablement à payer (à vue ou à échéance) le bénéficiaire du crédit contre documents exigés dans le crédit et jugés conformes ;

3-La banque notificatrice notifie le crédit au bénéficiaire directement ou par l'intermédiaire de la banque du bénéficiaire. La banque notificatrice peut ajouter sa confirmation au crédit à la demande de la banque émettrice et si elle refuse de le confirmer, elle doit aviser la banque émettrice dans les brefs délais ;

4- Le bénéficiaire expédie la marchandise au lieu convenu selon les instructions du crédit ;

5- Le bénéficiaire présente tous les documents exigés dans le crédit aux guichets de la banque notificatrice/ou confirmante ;

⁹² Article 133 du décret présidentiel n°15-247 du 16 septembre 2015 portant réglementation des marchés publics et des délégations de service public.

6- Le bénéficiaire reçoit le paiement immédiatement ou à la date d'échéance déterminée par la banque confirmante (si confirmé) contre la valeur des documents conformes ;

7- La banque notificatrice seulement/ou également confirmante, transmet ces documents à la banque émettrice par courrier rapide ;

8- Le remboursement de la banque notificatrice se fera comme indiqué dans le crédit documentaire en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque (banque de remboursement) à condition que les documents sont jugés conformes aussi par la banque émettrice ;

9- La banque émettrice informe son client donneur d'ordre et met les documents à sa disposition et débite le compte de ce client du même montant du crédit en y ajoutant ses frais ;

10- Le donneur d'ordre procède au dédouanement de la marchandise et en prendre possession en présentant les documents qui lui ont été restitués par sa banque émettrice.⁹³

3. Typologie du crédit documentaire

Connaitre les différents types de crédits permet de choisir le mode le plus sécurisé et le plus efficace.

3.1 Principaux types du crédit documentaire

3.1.1 Crédit documentaire irrévocable

Le crédit documentaire irrévocable consiste à l'engagement ferme de la banque émettrice à effectuer le paiement en faveur d'un bénéficiaire sous réserve que les documents présentés par ce dernier soient conformes aux instructions du donneur d'ordre c'est-à-dire aux conditions et termes du crédit. Malgré ce type du crédit documentaire est plus sûr dans la mesure où l'irrévocabilité du Credoc existe même si elle n'est pas indiquée lors de son émission, il ne fait disparaître le risque de cessation de paiement car la réception du paiement par l'exportateur dépend de:⁹⁴

- La solvabilité de la banque émettrice elle-même;
- La stabilité dans le pays où se situe la banque émettrice (risque pays : d'où le risque politique (coup d'État); risque de non-transfert (suspension du transfert des devises vers l'étranger) ; risque catastrophique (catastrophe naturelle).

3.1.2 Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit documentaire est le plus sûr vu qu'il comporte un double engagement, celui de la banque émettrice et celui d'une seconde banque qui ajoute son engagement

⁹³ Inspiré de : S.HADDAD & Collectif, « le crédit documentaire », EPBI, édition janvier 2009, pages 34 et 35
Site : www.comprendrelespaiements.com.

⁹⁴ Hubert. MARTINI, « Techniques de commerce internationale », DUNOD, édition septembre 2017, page 186.

irrévocable (contre documents présentés conformes), c'est la banque confirmante. Cette dernière, s'engage à couvrir les risques sur la banque émettrice et/ou ceux du pays de l'acheteur. Elle est située en général dans le pays du bénéficiaire. La confirmation peut être:

- Demandée par la banque émettrice suite aux instructions du donneur d'ordre ;
- Sollicitée par le bénéficiaire auprès d'une banque notificatrice ou toute autre banque à l'insu de la banque émettrice, c'est la confirmation silencieuse.

3.2 Quelques crédits documentaires à particularités

Il existe plusieurs formes de crédits documentaires mais les plus célèbres sont le crédit transférable, adossé et le crédit renouvelable.

3.2.1 Crédit documentaire transférable

Le crédit documentaire est transférable quand ils stipulent spécifiquement qu'il est «transférable», il est peut être réalisé en totalité ou en partie au profit d'un ou plusieurs bénéficiaire (s) désigné (s) par le premier bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque « banque transférante » désignée et autorisée par la banque émettrice (art 38 RUU600). Un crédit transféré signifie un crédit rendu réalisable auprès d'une banque transférante au profit d'un second bénéficiaire dans les limites fixées par le premier crédit. Ce type de crédit est utilisé quand l'importateur ne travaille pas directement avec le fournisseur.⁹⁵

3.2.2 Crédit documentaire adossé (Back to Back)

Dans ce cas, c'est le bénéficiaire qui demande à la banque notificatrice ou confirmante d'émettre un crédit documentaire en faveur de son propre fournisseur en mettant en garantie le premier crédit émis par la banque émettrice à la demande d'un donneur d'ordre en faveur de ce bénéficiaire. C'est donc l'émission de deux crédits distincts le premier étant « adossé » au deuxième.

3.2.3 Crédit documentaire renouvelable (Revolving)

Il est utilisé dans le cas des commandes régulières de la même marchandise, le crédit est automatiquement renouvelé pour un montant défini après expiration d'une expédition relative à cette marchandise. Le mot « Revolving » doit être mentionné dans le crédit documentaire et les expéditions partielles doivent être autorisées.

3.2.4 Crédit documentaire avec « Red clause »

Le crédit documentaire «Redclause» permet au bénéficiaire d'obtenir une avance de fonds afin d'alléger sa trésorerie avant l'expédition de la marchandise ou la remise finale du produit, c'est quand les commandes prennent une longue durée pour être préparées. Ce type se fait sur autorisation du donneur d'ordre lors de l'émission du crédit documentaire auprès de sa banque émettrice.

⁹⁵ Inspiré de: Madeline. NGUYEN-THE, « Importer », Eyrolles, 3e édition, 2006, pages 258,259.

3.3 Dates clés du crédit documentaire

L'engagement de la banque de payer est limité dans le temps par des dates liées d'une part, aux négociations des opérateurs économiques dans leur contrat commercial et aux règles et usances uniformes **RUU600** relatives aux crédits documentaires, d'autre part. Cet engagement se débute dès l'émission du crédit documentaire et son acceptation par le bénéficiaire et se termine au plus tard dans la date d'expiration de l'accréditif, appelée « *la date limite de validité du crédit* ». ⁹⁶

3.3.1 Date d'ouverture

La date d'ouverture correspond à la date de transmission du crédit documentaire de la banque émettrice vers la banque notificatrice. Cette date est très importante dans le cas où une clause dans le contrat mentionne que toute expédition de la marchandise avant la date d'ouverture du crédit est interdite.

3.3.2 Date limite d'expédition

Signifie la date limite de l'arrivée de la marchandise dans le pays de l'importateur ou la date limite de la mise en service de l'équipement chez cet importateur.

Selon les RUU 600 relatives aux crédits documentaires :

- ✓ La date d'émission du document de transport sera réputée être la date d'envoi, de prise en charge ou de mise à bord et la date d'expédition sauf si cette dernière est indiquée dans le document de transport (art19).
- ✓ La date d'émission des documents de transport cités ci-après sera réputée être la date d'expédition sauf si cette dernière est indiquée dans ces documents :
Connaissance art 20, la lettre de transport maritime non négociable (art 21),
2Connaissance charte-partie (art 22), document de transport aérien art 23,
documents de transport par route, rail ou voie d'eau intérieure art 24.

3.3.3 Délai de présentation

C'est la période au cours de laquelle les documents doivent être présentés, elle est comptée au plus tard vingt et un jours (21) calendaires après la date d'expédition, art 14RUU600. De ce fait, les banques refuseront les documents présentés plus de 21 jours après la date d'expédition (un document ne doit pas être daté postérieurement à sa date de présentation, art14RUU600). Ce délai de 21jours peut être réduit jusqu'à 10 jours, l'importateur peut donc recevoir les documents plus rapidement et prendre possession de sa marchandise.

En outre, la banque émettrice et la banque confirmante (dans le cas d'un crédit documentaire confirmé), disposeront d'un délai de cinq (5) jours ouvrés suivant le jour de présentation pour déterminer si les documents présentés sont conformes aux termes et conditions du crédit (art 14 RUU600).

⁹⁶ Inspiré de : Hubert. MARTINI, Dominique. DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB édition, 2e édition, août 2010, pages 75, 76, 77,78 et 79.

3.3.4 Date limite de validité du crédit

C'est la date d'expiration du crédit, correspondant à la date limite de l'engagement de la banque émettrice (l'engagement de la banque émettrice est caduc après cette date). L'article 6 RUU600 précise que « un crédit doit indiquer une date limite de validité pour la présentation ». De plus, lorsque le crédit documentaire prévoit plusieurs expéditions, la date limite de validité du crédit est fixée par rapport à la date limite de la dernière expédition.

3.3.5 Lieu de validité du crédit

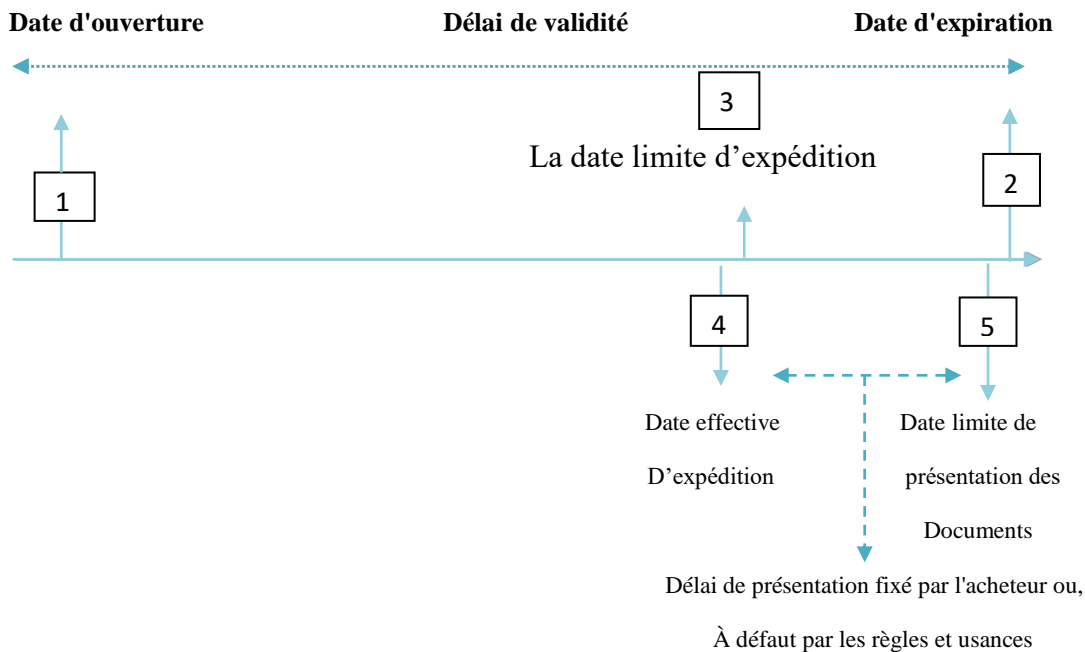
C'est le lieu où les documents doivent être présentés, selon l'art6RUU600 : un crédit doit indiquer le lieu où est situé la banque auprès de laquelle le crédit est réalisable est le lieu de présentation.

Il faut préciser que: La période fixée pour la présentation ou la date limite de validité du crédit se prorogée ;

- ✓ selon le cas au premier jour ouvré si elle tombe le jour où la banque qui doit effectuer la vérification des documents est fermée (art 29 RUU600) ;
- ✓ La date d'expiration d'un crédit ou le terme de la période fixée pour la présentation ne seront prorogés pour des raisons de force majeure (causes indépendantes de sa volonté, troubles civils, guerres, actes de terrorisme...), Art36 RUU600 ;
- ✓ La date limite d'expédition ne sera prorogée en vertu de l'article 29 RUU600.

Figure 4: Représentant l'emplacement des dates clés d'un crédit documentaire

Les dates clés du crédit documentaire



Source : duboin. Jaques, venin. Eleonore, dandel. Gilles, gervais. Florence, guillermain. Eric, lemaire. Jean- paul, parker. David, rigaux. Thierry, wagenhausen.

4. Risques sur les opérations du crédit documentaire

Il existe deux types de risques : un risque pris par la banque émettrice et le risque pris par la banque correspondante⁹⁷.

4.1 Risques pris par la banque émettrice

4.1.1 Risque d'insolvabilité du donneur d'ordre

La banque émettrice s'engage irrévocablement à régler un bénéficiaire qui présente des documents conformes aux instructions initiales de son client donneur d'ordre, quel que soit la situation ultérieure de ce dernier. En effet, si le donneur d'ordre s'avère défaillant, pour une raison ou une autre, Sa banque émettrice devra couvrir son insolvabilité et paiera le bénéficiaire à la date d'échéance convenue.

4.1.2 Risque financier lié à la réalisation technique

La banque émettrice doit apprécier, avec minutie et dans les délais prévus, la conformité des documents présentés par le bénéficiaire. Si elle omet de lever un document non conforme qui pourrait être refusé par son client, elle assume toute sa responsabilité d'avoir négliger un tel document.

4.2 Risques pris par la banque correspondante

Le risque se diffère par rapport à cette banque si elle ajoute sa confirmation (dans le cadre d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé) ou elle tient seulement de notifier l'accréditif au bénéficiaire.

Dans le cas où la banque désignée notifie uniquement le crédit et vérifie la conformité des documents présentés, si elle est mandatée par la banque émettrice et qu'elle a accepté, elle doit noter les éventuelles irrégularités avant de transmettre ces documents à la banque émettrice. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le paiement dû au bénéficiaire reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, au cas où la banque ajoute sa confirmation, elle devient responsable:

- D'une part, elle couvre le risque financier lié à l'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Elle doit régler le bénéficiaire s'il présente des documents conformes;
- D'autre part, elle couvre le risque financier lié à la réalisation technique des documents. En effet, si la banque confirmante néglige une réserve et paye le bénéficiaire, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si le donneur d'ordre n'accepte pas de lever la réserve.

⁹⁷ Philippe GARSUAULT, « Les opérations bancaires à l'international », RB édition, 2e édition, 2015, pages 127 et 128.

4.2.1 Risque pris par le bénéficiaire

Malgré la technique du crédit documentaire apporte le maximum de sécurité au bénéficiaire. Ce dernier peut subir le risque de contrepartie sur la banque émettrice si le crédit n'est pas confirmé, ou sa banque refuse de le confirmer à sa demande. Le bénéficiaire doit donc exiger la confirmation dès l'ouverture du crédit.

4.2.2 Risque pris par le donneur d'ordre

L'acheteur quant à lui est sécurisé dans la mesure où la technique du crédit documentaire repose sur l'examen des documents s'ils sont conformes à ses instructions initiales lors de l'émission du crédit documentaire. Cependant, la banque n'est responsable que de l'examen des documents présentés par le bénéficiaire et non de la conformité de la marchandise (art 5 RUU600). L'importateur peut ainsi subir le risque de devoir payer une marchandise non conforme ; dans ce cas, il remet au droit commercial pour régler un tel différend.

5. Fraude en matière de crédit documentaire

En général la fraude peut être définie comme étant « un fait accompli avec l'intention de porter atteinte aux intérêts d'autrui ou de soustraire à l'application d'une règle de droit »⁹⁸. À vrai dire, la fraude constitue un réel danger qui menace les opérations du commerce extérieur de tout temps ; encore plus grave avec son développement ces dernières années.⁹⁹

La fraude en matière de crédit documentaire devient un véritable péril qui altère la vérité stipulée par la lettre de crédit elle-même dès son émission (fausse lettre de crédit) ou celle transmise par les documents remis à la banque chargée de leur examen. Ces dernières ne sont que des exemples les plus connus.¹⁰⁰

La fraude est la seule et l'unique exception au principe de l'autonomie de l'accréditif car le banquier - si la fraude est découverte au temps opportun - peut empêcher la réalisation du crédit documentaire et donc il refuse de régler le bénéficiaire en dépit de son engagement irrévocable.¹⁰¹

5.1 Nature de la fraude

Il est de tradition de distinguer la fraude matérielle de la fraude intellectuelle :¹⁰²

⁹⁸ Article « La fraude en matière de la réalisation du crédit documentaire » de : Khalid Boukaich, professeur de droit privé de l'université Abdelmalek Essadi, Tanger Maroc, 2015. www.usc.es.

⁹⁹ Article « les spécificités de la fraude documentaire », de Anaïs Morel, 4 décembre 2014. www.Lecarrefourdesentreprises.com.

¹⁰⁰ Article « La fraude en matière de la réalisation du crédit documentaire » de : Khalid Boukaich, professeur de droit privé de l'université Abdelmalek Essadi, Tanger Maroc, 2015. www.usc.es.

¹⁰¹ Idem + de : MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB, 2^{ème} édition, août 2010, page 35.

¹⁰² MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB, 2^{ème} édition, août 2010, page 217.

5.1.1 Fraude matérielle

La fraude matérielle dans un crédit documentaire est présente quand les documents prévus dans le Credoc sont faux ou apocryphes au sens où il y'a contre façon d'un document authentique ou qu'il a été émis par une personne n'ayant pas un pouvoir d'en créer.

5.1.2 Fraude intellectuelle

Les documents présentés au banquier sont authentiques et irréprochables dans leur apparence physique, mais ils comportent des énonciations mensongères. Ces fausses énonciations ne peuvent être décelées que par rapport aux marchandises elles-mêmes, c'est-à-dire de dépasser la règle de base du crédit documentaire (Art 5 desRUU600).

5.2 Différents auteurs de fraude**5.2.1 Fraude du vendeur, bénéficiaire du crédit**

La fraude est dans les documents fournis et présentés par le bénéficiaire pour obtenir le paiement pour une prestation non établie ou défectueusement fournie.¹⁰³

5.2.2 Fraude de l'acheteur, donneur d'ordre

La fraude peut aussi être émanée par le donneur d'ordre. Ce dernier peut ouvrir une fausse lettre de crédit par des officines spécialisées mentionnant l'entête des banques réelles ou qui n'existent pas. 'Le donneur d'ordre peut, par ailleurs, exiger sa signature dans un document présenté par le bénéficiaire et puis il refuse de le signer ou de signer en utilisant une signature différente de celle déposée chez la banque réalisatrice ou la banque émettrice.¹⁰⁴

La fraude peut aussi émaner en complicité de l'acheteur et vendeur (transaction commerciale fictive) afin d'obtenir le paiement du crédit documentaire de la banque désignée.

5.2.3 Fraude des banques

La fraude peut être commise aussi par des employés ou par des organes de banque intervenant dans la réalisation du crédit documentaire. Par exemple, les employés peuvent être complices dans la mesure où ils ferment les yeux aux documents frauduleux ou quand ils négligent l'examen minutieux de ces documents. La banque complice peut aussi émettre une fausse lettre de crédit à la demande d'un donneur d'ordre.

5.2.4 Fraude d'un tiers

La fraude peut être également émanée d'un tiers, il peut être par exemple le transporteur ou le commissionnaire expéditeur qui falsifie le document de transport ou indiquer des mentions mensongères liées par exemple aux quantités et qualités des marchandises afin de masquer une défaillance dans l'exécution de son propre mandat.

5.3 Qui supporte les conséquences de la fraude ?

Dans ce cas, il existe deux possibilités : dans le cas où le paiement a été effectué et dans le cas où le paiement n'a pas été effectué.

¹⁰³ Article « La fraude en matière de la réalisation du crédit documentaire » de : Khalid Boukaich, professeur de droit privé de l'université Abdelmalek Essadi, tanger Maroc, 2015. www.usc.es

¹⁰⁴ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB, 2ème édition, août 2010, pages 218 et 219

5.3.1 Dans le cas où le paiement a été effectué

Le donneur d'ordre est la victime de la fraude, il peut donc lancer un recours contre la banque émettrice ou contre le bénéficiaire.

Le recours contre la banque émettrice peut aboutir si la banque à payer en dépit d'une fraude évidente dans les documents. Dans le cas contraire où la fraude n'est pas décelable, les banque ne sont pas responsables (Art 34 des RUU600).

Le recours contre le bénéficiaire serait par rapport au tribunal de différends désigné dans leur contrat commercial de base (juridiction compétente). La restitution du montant du crédit au donneur d'ordre est incertaine surtout si le bénéficiaire est insolvable.¹⁰⁵

5.3.2 Dans le cas où le paiement n'a pas été effectué

Si le bénéficiaire n'a pas obtenu un paiement anticipé, l'importateur peut bloquer le paiement auprès de la banque émettrice, voire de la banque confirmante ou réalisatrice.

Et que le bénéficiaire a obtenu un paiement anticipé :

- Si le crédit est réalisable par négociation ou acceptation d'une traite, la banque réalisatrice et mandaté qui a escompté une traite en faveur d'un bénéficiaire, cette banque a le droit au remboursement à échéance même si une fraude a été décelée entre la période de la négociation et de l'échéance (selon l'art 7, 8,12 et 34 des RUU600).
- Si le crédit est réalisable par paiement différé et que le bénéficiaire a obtenu une avance de fonds de la part de la banque réalisatrice et que la fraude a été déterminée après l'avance et avant l'échéance : En vertu des articles 7, 8,12 et 34 des RUU600, cette banque réalisatrice a le droit de conserver son droit de remboursement sur la banque émettrice ou la banque confirmante.
- ☞ Les règles internes sont des lois impératives qui priment sur les RUU600 ; dans ce cas de fraude, la jurisprudence existante c'est de sursoir au paiement lorsqu'une banque reçoit interdiction de payer ordonnée par voie judiciaire .Pour le donneur d'ordre, il est indispensable d'agir rapidement pour obtenir cette ordonnance judiciaire auprès de juge de référé.

Ainsi, la banque émettrice peut ne pas accepter de rembourser la banque réalisatrice, son argument repose sur l'idée « si les banques n'avaient pas escompté les fonds, l'acheteur aurait pu découvrir la fraude et faire bloquer les fonds ».

En guise de conclusion, cette section a pour objet de présenter les spécificités du crédit documentaire. Nous enchainons dans la section trois du chapitre deux avec le fonctionnement du Credoc.

¹⁰⁵ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB, 2^{ème} édition, août 2010, pages 220,221 et 222.

Section 03 : Présentation du Refinancement

Plusieurs méthodes sont à la disposition des importations en matière des crédits qu'il pourra utiliser pour financer ses acquisitions de l'étranger ou en d'autres termes ses importations, parmi ses techniques on trouve le crédit de refinancement, qui octroie à l'importateur de déferer le paiement de ses marchandises importées.

Dans cette section, on va présenter le refinancement qui est une technique de financement très répandue et très utilisée par les banques algériennes.

1. Ligne Globale Trade

Une ligne globale Trade regroupe généralement une ligne LC et une ligne REFI et dans certains cas une ligne PREFI, dont les sous-limites individuelles autorisées ne devraient en aucun cas dépasser le montant de l'autorisation globale. Cela est possible car le tirage du REFI vient relayer le règlement de la LC correspondante.

Pour dimensionner une ligne Trade, il faudra connaître :

- Le programme d'importation prévisionnel au client.
- Le mode de règlement utilisé à l'import (% en LC et % en REMDOC)
- Le différé de paiement obtenu des fournisseurs étrangers.
- Notre objectif en termes de mouvement Trade.

Montant de la Globale Trade = Max entre :

- Montant de la S/L ligne LC = Montant annuel des achats étrangers x part des LC x (360/Durée de réalisation LC) x part de financement Banque.
- Montant de la S/L REFI = [Montant annuel des achats étrangers payable à vue (y compris REMDOC) x Durée du REFI en jours / 360] x Part de financement banque.

A titre illustratif,

Une entreprise X active dans l'importation et la revente, réalise un CA de 110 MDZD et dégage une marge commerciale (MC) de 10%. Elle souhaite domicilier ses importations à nos guichets et contacter une ligne de LC avec PREG 25% à l'ouverture et un Refinancement Import.

Nous captons 50% des flux de cette affaire.

- Délai de réalisation des LC = 90 jours (y compris transit time) ;
- Délai moyen de rotation de stocks = 60 jours

Quel serait le montant des LC/REFI à mettre en place ?

1- Définir le montant des approvisionnements :

- Achats annuel = CA – Marge commerciale (10% du CA) = 110 – 10MDZD = 100MDZD

2- Dimensionner le montant de la Globale Trade :

Montant de la LC :

Montant LC = Achats annuel x part des achats en LC x Durée LC/360 = 100MDZD x 100% x (360 / 90) x 50% = 12,5MDZD

Montant du REFI :

Montant du REFI = Montant total des achats trimestriel net de PREG = 90MDA / (360 / 60) x 0,75 = 11,25MDZD

Le montant de la globale Trade serait comme suit :

Globale Trade de 18 MDZD (Max entre LC et REFI), néanmoins la limite est a adapter selon les besoins / utilisations de chaque client :

S/L LC : 12,5MDZD, PREG 25%.

S/L REFI : 11,25MDZD, 75% sur 60 jours.

2. Préfinancement import (PREFI)**3.1 Définition**

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

L'instruction banque d'Algérie N 05-2017 du 22 octobre 2017 oblige les entreprises importatrices de produits destinés à la revente en l'état à constituer une PREG de 120% (à prélever à l'avance au moment de la domiciliation, 30 jours avant la date d'expédition des marchandises).

Cette obligation généra de nouveaux besoins en lignes de crédit court terme pour clients qui ne peuvent pas constituer au préalable cette PREG à partir de leur propre trésorerie.

Ces nouveaux concours doivent être consentis et maitrisés dans le cadre des procédures d'octroi et de maitrise des risques existantes au sien de la banque.

3.2 Important

- Le Préfinancement import est un crédit de trésorerie mobilisable par billet à ordre.
- La maturité du crédit de trésorerie est fixée en moyenne à 90 jours, toutefois le remboursement peut intervenir par anticipation, au moment du règlement de la LC /REMDOC /TL.
- Si le règlement REMDOC / TL intervient au-delà de l'échéance du crédit de trésorerie, un autre billet à ordre sera remobilisé en remplacement du crédit de
- trésorerie arrivé à maturité, sur la base d'une demande de prorogation d'échéance.
-

3.3 Avantages et les inconvénients

Les avantages et les inconvénients de cette forme sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 6 : Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations. • La disponibilité de fonds suffisant permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur). • Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le montant est souvent plafonné, il n'est pas accessible à toutes les entreprises

Source : Elaboré par nous-mêmes.

Il est précisé à l'article 4 l'instruction 02-2022 du 28/07/2022 relative à la gestion du risque en matière de domiciliation des opérations du commerce extérieur que l'instruction 05-20177 du 22 octobre 2017 fixant les conditions particulier relative à la domiciliation des opérations d'importations de bien destinée à la revente en l'état est **abrogée**, à cet effet les importations de bien destinée à la revente en l'état ne sont plus soumises à la constitution d'une provision de 120% sur le montant de l'opération ainsi qu'au délais de 30 jours pour l'expédition des marchandises.

3.4 Refinancement import (REFI)

Le refinancement Import est un mode de financement à court terme largement utilise par les importateurs, notamment les industriels (cycle d'exploitation long).

Il permet d'alléger les tensions de trésorerie, grâce à la possibilité de différer, a une échéance ultérieure, le règlement d'une Importation réglée par LC ou Remise documentaires.

Le tirage du crédit se fait après règlement de l'importation et sur la base d'une facture d'importation domiciliée. La quotité de financement et le délai de paiement sont arrêtés dans l'autorisation de crédit.

- Pour arrêter la durée du REFI, il faudra prendre en compte le délai de stockage / commercialisation du client et le délai accordé par le fournisseur étranger.
- Dans le calcul du nombre de rotation LC/REFI, il faudra questionner le client sur ses délais moyens d'importation.

Une importation en provenance d'Europe se fera plus rapidement qu'une autre en provenance d'Asie ou d'Amérique Latine.

3.4.1 Conditions du refinancement

N'importe quel crédit peut faire l'objet d'un refinancement, qu'il s'agisse d'un crédit immobilier, d'un crédit à la consommation (crédit affecté, prêt personnel, crédit renouvelable, etc.) ou les deux à la fois. Selon le ou les crédit(s) racheté(s), on parlera de refinancement de crédits à la consommation (l'opération ne concerne que les crédits à la consommation) ou de refinancement immobilier (la société de refinancement rachète un crédit immobilier).

Le refinancement est connu sous d'autres appellations (regroupement de crédit, rachat de crédit et rachat de prêt) mais le principe reste le même, quel que soit le terme utilisé. Pour bénéficier des meilleures conditions de taux rachat crédit, pensez à faire appel à un comparateur rachat de crédit.¹⁰⁶

¹⁰⁶ <https://www.empruntis.com/rachat-credits/mon-projet-de-refinancement/pourquoi-faire-un-rachat-de-credits/refinancement.php>

3.4.2 Avantages et les inconvénients

Les avantages et les inconvénients de cette forme sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 7 : Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • tous vos crédits à la consommation et prêts immobiliers regroupés en un seul emprunt. • Une demande de rachat de prêt vous permet de réduire le montant que vous remboursez chaque mois, ce qui inclut une baisse du taux d'endettement. • Un seul crédit veut dire une seule assurance de prêt. • Il est possible d'ajouter, dans l'opération de rachat de crédit, un montant affecté à un nouveau projet. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vous pourriez mettre plus de temps à rembourser votre prêt hypothécaire en augmentant votre montant d'emprunt. • Même si vous profitez d'un taux d'intérêt global plus bas, le solde impayé de votre prêt hypothécaire pourrait être plus élevé. • Vous pourriez devoir payer des coûts supplémentaires, dont des frais de remboursement anticipé.

Source :

Elaboré par nous-mêmes.

Précaution à prendre :

- ✓ Vérifier que le paiement est bien passé en compte avant de procéder au tirage.
- ✓ Suivre les remboursements des REFI et les demandes de prorogations.
- ✓ Faire attention au dépassement si le REFI est incorporé dans une ligne globale

Trade.

Faire signer au client la demande de tirage :

Chaque tirage sur une ligne causée doit obligatoirement être formalisé par des instructions écrites du client accompagné des documents justificatifs correspondants à chaque avance.

A travers cette demande, le client instruit la banque de créditer son compte du montant du tirage et l'autorise à prélever les sommes qui lui sont dues (principal et intérêts) à échéance.

Les documents justificatifs exigés sont énumérés ci-dessous :

Les factures récentes (non échues) domiciliées et réglées sur le compte.

Conclusion

En conclusion de ce chapitre, on peut dire que les règles et usances uniformes de la CCI (RUU600 relatives aux crédits documentaires) en cadrent d'avantage la lettre du crédit dans la mesure où elles définissent cette technique de paiement elle-même et précisent le rôle de chaque intervenant.

Le crédit documentaire est donc, une promesse irrévocable donnée par la banque émettrice de payer un bénéficiaire, suite aux instructions et pour le compte de son client donneur d'ordre quel que soit le type du crédit documentaire utilisé.

Il faut souligner que, cet engagement de la banque émettrice est limité dans le temps et conditionné par une présentation strictement conforme aux conditions et termes de l'accréditif des documents fournis par ce bénéficiaire.

Tout en précisant que, le règlement de la banque d'Algérie n° 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises et toutes instructions et notes de la Banque d'Algérie aux intermédiaires agréés y relatives, régissent toute opération du commerce international en Algérie.

Ensuite, nous avons essayé de mettre en relief les modes de réalisation du crédit documentaire par paiement à vue, paiement différé, paiement par acceptation ou par négociation afin de régler le bénéficiaire du crédit contre documents impérativement conformes. Le donneur d'ordre quant à lui peut mettre en jeu des garanties de marchés émises en sa faveur si son fournisseur étranger s'avère défaillant ou ne conclue pas ses obligations déterminées lors de la signature du marché.

Par ailleurs, les banques sont responsables de l'examen des documents remis par le bénéficiaire de manière minutieuse pour s'assurer de leur apparence conformité mais elles ne sont pas tenues de vérifier les marchandises ou de contrôler si les documents ou les énonciations qu'ils contiennent correspondent à la réalité dans les cas de fraude.

Nous arrivons ainsi à la fin de notre partie théorique à travers laquelle nous avons tenté de mettre la lumière sur le fonctionnement du crédit documentaire.

CHAPITRE III :

BNP PARIBAS ET LA POLITIQUE DE PAIEMENT DES IMPORTATIONS EN ALGÉRIE

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations en Algérie

Introduction

Le secteur bancaire algérien est caractérisé par un faible taux de bancarisation et une faible couverture de la demande des services bancaires mais la loi du début de la décennie 1990 a permis l'ouverture des banques au secteur privé national et étranger compte tenu de l'importance des Investissements Directs Etrangers (IDE) dans la fourniture des ressources financières pour le développement. Par conséquent, plusieurs banques étrangères sont implantées en Algérie dont la majorité est d'origine française. C'est le cas de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR, qui s'est implantée sur le marché algérien comme banque de détail, d'affaires et d'investissement, spécialisée dans les prêts, la gestion d'actifs, le financement et les services spécialisés aux entreprises.

Dans ce troisième chapitre, nous présenterons en premier lieu de l'agence bancaire d'accueil qui est la BNP PARIBAS EL DJAZAIR. La suite sera consacrée à l'étude de la mise en place d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire au sein de l'agence de Tizi-Ouzou de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR.

Section 01 : Présentation de la banque d'accueil « BNP PARIBAS EL DJAZAIR – Agence de Tizi-Ouzou »

Le groupe BNP PARIBAS est l'un des plus grands réseaux bancaires à travers le monde et le plus solide dans un contexte de plus en plus exigeant. En effet, la stratégie de développement adoptée par cette banque est la fidélisation de ses clients en mettant l'accent sur le financement des projets de sa clientèle. Dans cette section, nous présenterons l'historique du groupe BNP PARIBAS ainsi que sa filiale BNP PARIBAS EL DJAZAIR.

1.Historique du groupe BNP PARIBAS

L'histoire de BNP PARIBAS débute au XIXème siècle. Alors que les banques ancêtres du Groupe naissent et se développent, entraînées par le formidable essor industriel de l'Europe, elles drainent l'épargne nécessaire au financement du développement économique. En remontant aux sources du Groupe, ce sont près de 2 siècles d'histoire du secteur de la banque mais aussi d'histoire de l'Europe, voire du monde, que l'on peut parcourir. En 1822, la Société Générale de Belgique voit jour à Bruxelles. En 1848, la France voit la naissance des deux ancêtres de la BNP PARIBAS : le Comptoir National d'Escompte de Paris (CNEP), et le Comptoir National d'Escompte de Mulhouse (CNEM).

Le Comptoir National d'Escompte de Paris (CNEP) se spécialise très tôt dans le financement du commerce international et établit un réseau international pionnier dès 1860. Le Comptoir National d'Escompte de Mulhouse, fondé à l'initiative d'entrepreneurs du textile et de la manufacture, est absorbé en 1930 par sa filiale, la Banque Nationale de Crédit.

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

Celle-ci, emportée par la crise en 1932, renaît sous le nom de Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie (BNCI).

En 1872, des banquiers européens créent la Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas), c'est la naissance d'une grande banque d'affaires à la française. En 1945, le CNEP et la BNCI sont nationalisés. Ils fusionnent en 1966 pour former la première banque française, la Banque Nationale de Paris (BNP). En 1999, après une intense bataille boursière, la BNP prend le contrôle de PARIBAS, ce qui entraîne la création du groupe BNP PARIBAS en 2000, devient un solide leader européen.¹⁰⁷

1.1 Création de la BNP PARIBAS

Le groupe BNP PARIBAS est un groupe bancaire français né le 23 mai 2000 de la fusion de la Banque Nationale de Paris et de PARIBAS. Celui-ci se classe dès lors dans les tout premiers rangs tant français qu'euro-péens des groupes bancaires. BNP PARIBAS a une présence dans 80 pays avec près de 190 000 collaborateurs, dont plus de 145 000 en Europe. Elle compte 7200 agences dans le monde et sert plus de 23 millions de clients.

En Europe, le Groupe a quatre marchés domestiques (la Belgique, la France, l'Italie et le Luxembourg).

En mai 2001, BNP PARIBAS acquiert les 55% de Bank West qu'elle ne possédait pas encore. Bank West devient alors une filiale à 100% de BNP. En 2005, BNP PARIBAS poursuit sa stratégie de croissance ciblée et annonce l'acquisition via sa filiale Bank West de la banque américaine commerciale fédérale corporation.

En 2006, BNP PARIBAS acquiert la banque Italienne Banca Nazionale Del Lavoro (BNL). L'Italie devient alors le second marché domestique. Au cours de l'année 2002, le groupe se renforce au Maghreb : une filiale en Algérie est ouverte, BNP PARIBAS EL DJAZAIR et, dans le même temps, elle acquiert le réseau d'ABN Amro Bank Maroc qui est intégré à celui de la Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie (BMCI), déjà propriété à 65 % de BNP PARIBAS.

1.2 Slogans de la BNP Paribas :

Le Slogan de la banque BNP PARIBAS est passé par plusieurs périodes :

- **1974-1980** : « pour parler franchement, votre argent m'intéresse » ;
- **1980-1988** : « la banque est notre métier » ;
- **1988-1993** : « BNP c'est gagner » ;
- **1993-1995** : « grandissons ensemble » ;
- **1995-1998** : « à chaque instant on doit pouvoir compter sur sa banque » ;
- **1998-2001** : « parlons d'avenir » ;

¹⁰⁷ <https://group.bnpparibas.com>

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

- **2001 jusqu'à maintenant** : « la banque d'un monde qui change » et « la banque et assurance d'un monde qui change ».

1.3 Création de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR

BNP PARIBAS EL DJAZAIR est une filiale à 100% du Groupe BNP PARIBAS, un leader européen des services financiers. Elle a vu le jour en février 2002 avec l'ambition de construire un important réseau d'agences en Algérie. Sa vocation est être une banque universelle qui offre des services de qualité supérieure à l'ensemble de sa clientèle.

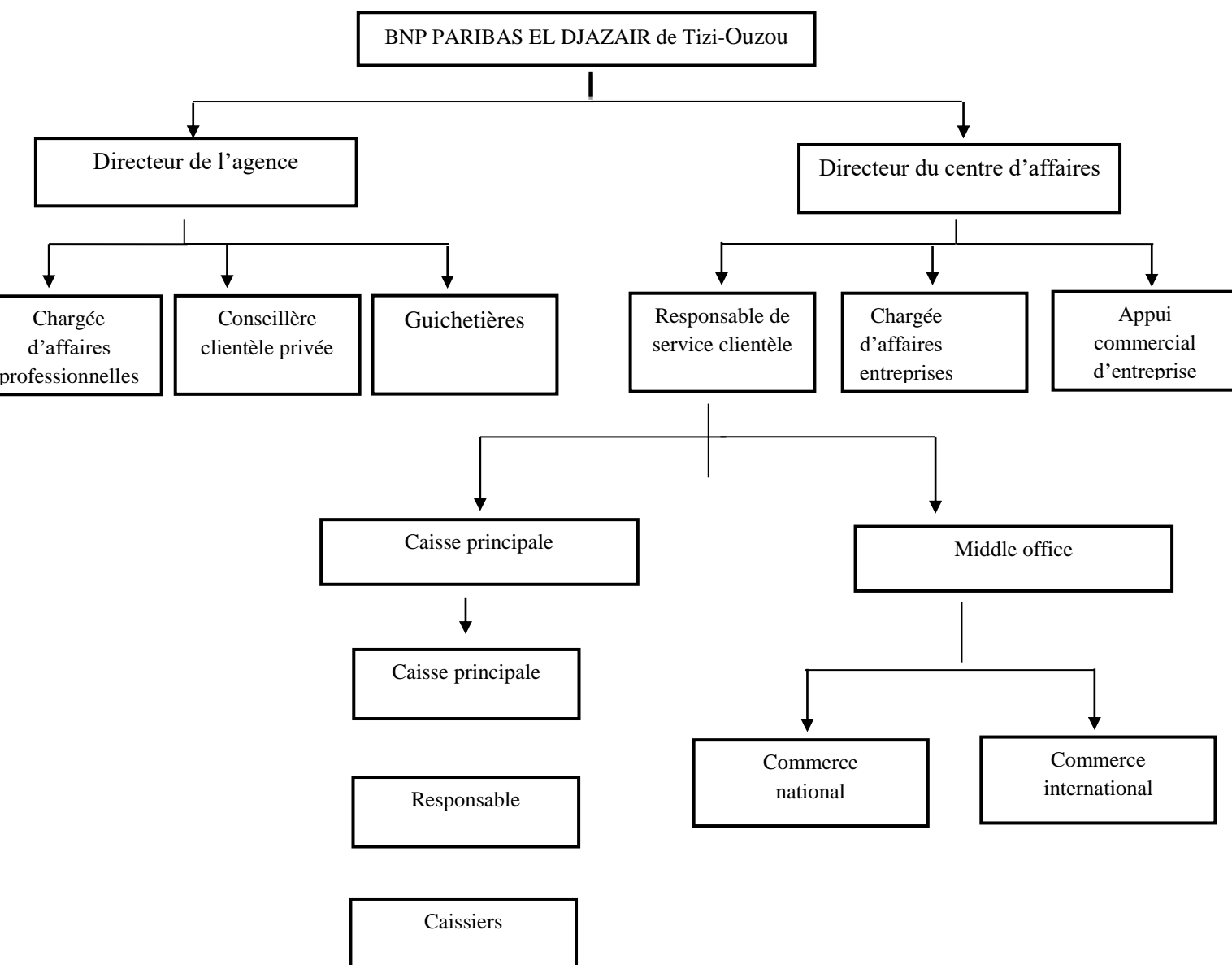
BNP PARIBAS EL DJAZAIR est une Société Par Actions (SPA) dotée d'un capital de 28 milliards de Dinars Algériens, ses actions sont détenues 100% par le groupe.

BNP PARIBAS EL DJAZAIR est devenue, en moins de quinze ans, l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire algérien. Forte de ses succès, elle s'est activement déployée et compte 71 agences ouvertes. Elle couvre ainsi progressivement le territoire national, avec une implantation dans 19 wilayas. Cette stratégie témoigne de son ambition à être une banque citoyenne au service du développement économique de l'Algérie.

A partir de 2007, la banque active dans le domaine du leasing ou crédit-bail. Ainsi la banque bénéficie d'un partenariat avec CARDIF EL DJAZAIR, filiale de BNP PARIBAS dont l'activité est liée au secteur des assurances, filiale du groupe spécialisé dans le crédit à la consommation.¹⁰⁸

¹⁰⁸ <https://group.bnpparibas.dz>

Figure 5 : Organigramme de BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence de Tizi-Ouzou



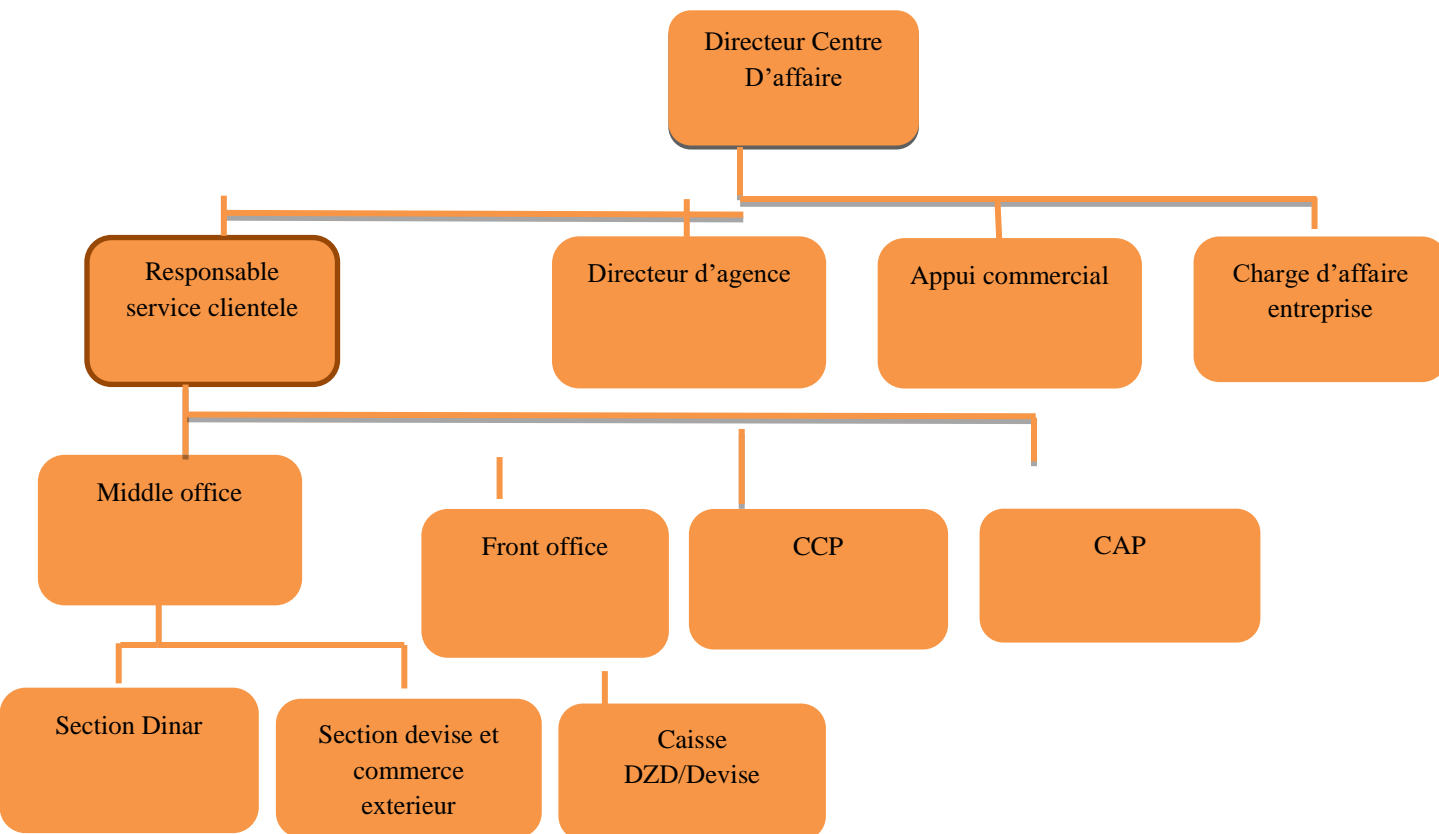
Source : Documentation interne BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi Ouzou.

1.4 Présentation et organisation de l'agence de Tizi Ouzou

L'agence BNP Paribas El Djazair Tizi Ouzou, a été inaugurée en Février 2008 en présence de cinq employés de l'agence. C'est la seule agence BNP Paribas située au niveau de Tizi Ouzou. Auparavant, BNP Paribas El Djazair Tizi Ouzou était une Retaille Plus. Elle est passée en Centre d'Affaire en 2010, qui regroupe le Retail (Ceux qui entrent en relation avec les particuliers et les professionnels) et le Corporate (ceux qui travaillent avec les entreprises).

1.4.1 Organisation

Figure 6: Organigramme de la direction centre affaires de BNP Paribas de la wilaya de Tizi-Ouzou



Source : Documentation interne BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi Ouzou.

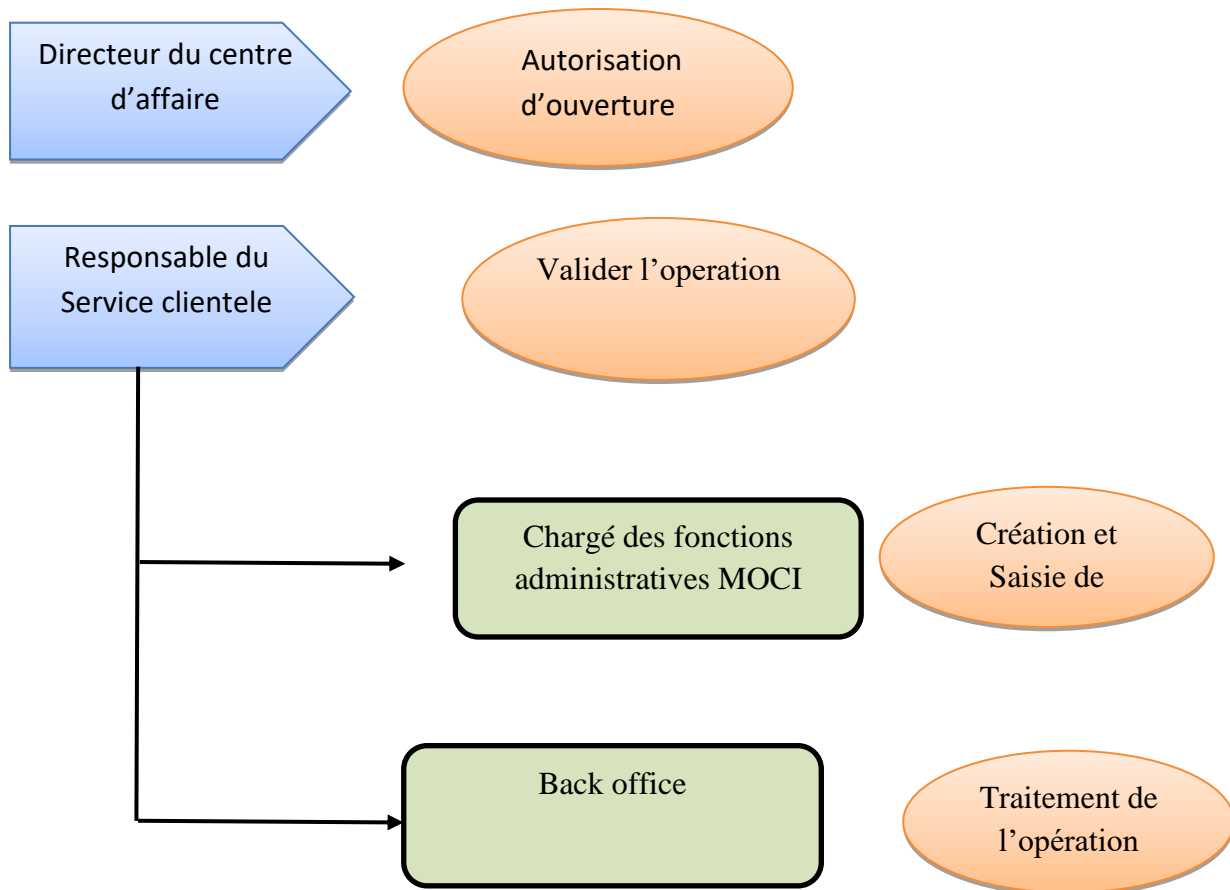
1.4.2 Service étranger au sein de l'agence Tizi-Ouzou

A la différence des autres services de l'agence bancaire, le service étranger est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étrangers, conformément à la réglementation en vigueur. A ce titre, le service étranger assure les opérations suivantes :

- La gestion des comptes spéciaux.
- La prise en charge des opérations de domiciliation et leur gestion.
- Le traitement des crédits documentaires et des remises documentaires.
- Les transferts et rapatriement.
- Le traitement des opérations de change.
- L'octroi des différentes garanties.

Et comme toutes les opérations de la banque, celles du service étranger doivent obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.

Figure 7: Organigramme du service étranger



Source : Documentation interne BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou.

1.4.3 Relation du service étranger

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

Tableau 8: Relations internes et externes du service étranger

Relations internes	Relations externes
<p>Le service se trouve sous le contrôle fonctionnel des structures suivantes :</p> <p>Direction du réseau : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi, pour le contrôle de l'activité. Direction du marketing et de la communication : pour l'apport en informations nécessaires aux études de marché, de segments de la clientèle, de sondage ...etc.</p> <p>Direction des opérations de commerce extérieur : pour le traitement de l'ensemble des opérations avec l'étranger.</p> <p>Direction du financement extérieur : pour l'étude des demandes et l'accord des financements extérieurs.</p> <p>Structures de contrôle : qui ont pour charge de contrôler l'activité bancaire.</p> <p>Direction de la formation : pour les besoins de la formation du personnel du service.</p>	<p>Le service du commerce extérieur entretient des relations avec :</p> <p>Le ministère des finances : Plus particulièrement avec la Direction des Financements Extérieurs (FINEX). Il est le principal organisme qui édicte la réglementation régissant les opérations de transfert et de rapatriement, dans le seul but de préserver les intérêts de l'économie nationale.</p> <p>Le ministère de commerce : Son intervention se limite dans la réglementation des opérations d'importation et d'exportation en termes de flux physiques (produits prohibés, contingentés...).</p> <p>La Banque d'Algérie : Son domaine d'intervention est vaste. Tout d'abord, c'est elle qui autorise et donne l'agrément aux intermédiaires agréés. Puis, elle intervient en tant qu'autorité monétaire, en veillant au bon respect de la réglementation en vigueur. Le service commerce extérieur doit avoir l'autorisation de la banque d'Algérie pour toute opération soumise à l'accord préalable. Il lui rend compte périodiquement, par l'envoi des états statiques, lui permettant ainsi de gérer la trésorerie devises (réserves de change).</p> <p>Les services des Douanes : L'administration des douanes contrôle la réalisation physique des opérations d'importation et d'exportation, et nécessite de ce fait, la collaboration des guichets domiciliataires.</p>

Source : Documentation interne BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi Ouzou.

En guise de conclusion, cette section a fait objet de présentation de la banque BNP Paribas , objet d'étude. Nous allons dans la prochaine section abordée la mise en place d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le Credoc.

Section 02 : Mise en place d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire

Dans cette section nous allons présenter les différentes étapes de la mise en place d'une globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire.

1. Objet détaillé de la demande

La présente PC porte sur une légère hausse des lignes de notre client X EURL afin de l'accompagner dans son activité, et ce suite à l'amélioration de l'endettement et des indicateurs de rentabilité.

La relation a pu maintenir un bon niveau d'activité en réalisant un CA de 1825 MDA en 2020 malgré le contexte sanitaire caractérisé par un arrêt de production de 02 mois et un ralentissement d'activité durant le T3.

Nous tenons également une nette amélioration de principales ratios d'endettement à savoir :

- Le levrage qui passe de 3,9 à 3,0 en 2020
- Le Gearing qui passe de 3.7 en 2019 à 2.7 en 2020.

L'année 2021 quant à elle, a été marquée par une augmentation de capital en passant de 150 MDZD à 892 MDZD par un apport en nature. (Un terrain appartement à l'unique associée transféré à l'actif de l'entreprise).

De ce fait, nous proposons de renouveler le découvert à l'identique et de revoir la GT a la hausse, comme suit :

- Découvert 13 MDA.
- Globale Trade de 289 MDA vs 255 MDA

Soit un total engagement de **302 MDA** vs **268 MDA** en 2020, représentant ainsi 0,7

Des FP's.

1.1 Justifications des lignes

1.1.1 Découvert 13 MDA

Nous proposons de maintenir le découvert à 13 MDA représentant 3 jours du CA 2020. Cette ligne permettra de faire face aux décalages de trésorerie liée à différentes charges d'exploitation.

a. Flux confies

Les MC à nos guichets en 2020 ont connu une légère baisse de -21%, passant ainsi de 804 MDA en 2019 à 633 MDA en 2020. Ceci est expliquée par la baisse du total engagement (notamment la GT).

En effet le total engagement est passé de 441 MDA en 2019 à 268 MDA en 2020 soit un montant qui correspond de 170 MDA (proposition de baisse des flux).

b. Fonctionnement du compte

Le compte de la relation fonctionne en dents de scie, généralement dans la limite autorisée sans incidents majeurs à signaler. Les dépassements enregistrés sur le compte sont adossés à des paiements LC et REMDOC ou constitution de la PREG de 120 %, relatives aux Remdocs revendus en l'état et dont la régularisation intervient souvent des mobilisations des Refinancements et Préfinancements en question ou encaissement de chèques et versements.

1.1.2 Ligne Globale Trade de 289 MDA vs 255 MDA

Le plan d'importation affiche une somme de 2,4 MRDS.

Nous souhaitons augmenter la ligne à 289 MDA afin de financer 12% des achats de la relation 2021 et 19 % des achats de 2020. Notre proposition de revoir la GT à la hausse est motivée par les éléments ci-dessous :

- La maturité des LC production ou leurs réalisations se font sur 60 jours, ajouté à cela les 120 jours des refinancements (le montant moyen d'une LC est de 80 MDA).
- La maturité du PREFI (Remdocs) devant intervenir au moins 30 jours (réglementaire) + maintien de ce PREFI durant 45 jours (délais de paiement).
- La maturité d'une LC « revendu en l'état ». = 105 jours + son PREFI durant 105 jours
- La durée des refinancements (120 jours).

Nous souhaitons de ce fait dimensionner la GT comme suit :

a. S /L LC de 289 MDA avec PREG 0%

Nous souhaitons augmenter la ligne d'ouverture Credoc à 289 MDA pour pouvoir faire face aux achats en masse de la matière première/ des produits destinées pour la revente en l'état. Ces derniers permettront à la société de négocier les prix d'achat et de constituer un stock minimum de 3 mois nécessaire pour le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise.

b. S /L Préfinancement import 289 MDA avec quotité 100% sur 120 jrs

Cette ligne servira de relais aux paiements des LC et REMDOC à hauteur de 100 %.

c. S/L Préfinancement de 200 MDA Vs 100 MDA- 120% sur 90 jours

Nous proposons d'augmenter cette ligne pour le financement de la PREG de 120% pour la partie revendu en l'état afin de capter ces dernières et augmenter davantage notre part de flux.

Notons qu'à travers le montant demandé, nous allons éviter le recours aux demandes exceptionnelles tel qu'a été le cas le 21/03/2021 pour OUV/LC de 400 KEUR.

1.2 Fonctionnement de la Globale Trade

Des impayés ont été enregistrés sur la ligne REFI au cours des périodes suivantes :

31/07/2020 au 31/12/2020 :

Quelques Impayés REFI ont survenu sur le compte de la société, très vite régularisés.

1.2.1 Opération Commex confies et PNB

La relation nous confie régulièrement des opérations nous permettant ainsi de réaliser de bons chiffres en termes de PNB.

Tableau 9 : Evolution du LC et ICA de 2018 au 2021

	2018	2019	2020	23/06/2021
LC's	3 LC : 1,9 MEUR (258 MDZD)	5 LC : 2,4 MEUR (279 MDZD)	2 LC : 71 K\$ +2 LC : 297 KEUR (115 MDZD)	2 LC : 170 K\$ + 1 LC : 397 KEUR (86 MDZD)
ICA's	9 ICA : 1,5 MUR (203 MDZD)	6 ICA : 545 KEUR (47 MDZD)	18 ICA : 2,5 MEUR (367 MDZD)	16 ICA : 1 MEUR (163 MDZD)

Source : document interne de BNP Paribas Tizi-Ouzou, reçu le 12/09/2022

Tableau 10 : Evolution du PNB entre 2018 et 2020

PNB Réalisé en KDZD	2018	2019	2020
Entreprise X EURL	21 384,70	20 173,60	14 093,00

Source : document interne de BNP Paribas Tizi-Ouzou, reçu le 12/09/2022

1.2.2 Garanties

Caution solidaire de l'associé unique recueillie à hauteur de 455 MDA.

2. Information générales sur l'emprunteur

2.1 Présentation de l'entreprise

L'affaire **X** a été créée sous la forme juridique d'une EURL en 2009 par Mr X, en Génie Civil et Génie Electronique qui cumule une longue expérience dans l'entrepreneuriat. Cette dernière était dotée d'un KS initial de 100 KDA qui a été augmenté par la suite jusqu'à atteindre 892 MDA en 2021.

Le siège de la société est à Tizi Ouzou. L'effectif est actuellement composé de 101 salariés entre cadre et agents.

2.2 Activité

- L'activité initiale de l'EURL était la distribution des plaques de plâtres....
- Cette dernière s'est par la suite lancée, en 2012-2013, dans l'importation/Revente en l'état et la distribution de matériaux de construction en général. Elle s'est spécialisée dans les matériaux de fixation en profilés métalliques pour la construction en sec ; secteur qui prend de l'ampleur en Algérie au fil des temps.

- En 2017, elle a élargi son activité à la production de profilés lamines en acier et en aluminium ; projet industriel qui leur a coûté 250 MDA dont 190 MDA d'équipement financés par CMT BNPPED. L'unité est entrée en production en Aout 2017.

2.3 Aperçu sur le marché de la société et les principaux concurrents

L'activité de la société est scindée en 4 catégories :

2.3.1 L'activité profilage de l'acier galvanisé

Un marché estimé à 16 millions de m² /An. Une entreprise X détient une part de marché assez considérable (40%) à travers ses marques de fabrique. Dotée d'une politique de Distribution et/ou de prix optimale, la société opère via un canal de distribution fiable couvrant le territoire national. Forte de sa maîtrise du procédé de fabrication, ajouté à cela le label qualité, un secteur dans lequel ils ont acquis l'expérience nécessaire dans ce domaine pour apporter des réponses perceptibles et techniques aux différents partenaires.

Principaux Concurrents

- **Les concurrents du secteur :** regroupant les entreprises directement rivales : Entreprise A : Pionnière dans le domaine, dont les parts de marché varient à 15%.
- **Les entrants potentiels :** ceux pouvant franchir barrières à l'entrée et contester les réactions défensives des acteurs présents : Entreprise B : 25 % parts de marché, basée à Alger
- **Les substituts :** des acteurs capables de lancer des produits de substitutions dont les caractéristiques en termes de rapport qualité/prix supplanteraient les offres existantes, reposant sur une politique de vente directe sans pour autant passer par la chaîne de distribution.

2.3.2 Activités Profilage en Aluminium (Lames de volet roulant) :

Un marché en constante progression. Scindé pratiquement en deux, dont l'entreprise X détient 45% de parts de marché grâce à des produits X aux qualités et destinations conformes.

Principaux Concurrents :

Les concurrents de secteur : principal concurrent entreprise D à 45% de parts de marché.

Les substituts :

Depuis 2013 : la société connaît chaque année une forte évolution de son activité et ce grâce à l'extension du réseau de distribution et par conséquent le gain de nouvelles parts de marché d'une part et l'intégration de nouveaux produits chaque année d'autre part.

K.L a bien su gérer ces évolutions à travers des investissements dans le système d'information ainsi que le recrutement de cadres pour mieux suivre l'activité.

Produits :

- Ossatures métalliques pour cloisons sèches ;
- Accessoires pour fixation en profils métalliques ;

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

- Outillage pour fixation en profils métalliques ;
- Profils et accessoires en aluminium ;
- Planchers techniques et isolation...

Moyens :

- Réseau = 60 distributeurs sur le territoire national ;
- 1 dépôts de 2 000 m² (Tizi Ouzou) : avec une capacité de stockage de 200 conteneurs, doté, d'un système de rayonnage par produit et des moyens de manutention.
- 1 terrain de 12 Hectares : il s'agit de la propriété du gérant (acheté en attente de livre foncier) loué à l'entreprise pour l'unité de production qui y est implanté.
- Logiciel de comptabilité et de gestion du portefeuille client et des approvisionnements qui permettent un meilleur suivi et une optimisation de l'activité.

Clients :

La commercialisation se fait à travers un réseau 60 distributeurs sur tout le territoire national ce qui a permis à l'entreprise de capter en général 40% de part de marché et jusqu'à 70% sur certains produits.

La clientèle est exclusivement composée des grossistes et revendeurs détaillants, l'entreprise de réalisation de décoration intérieure extérieure...avec des paiements espèces, virements et chèques avec un délai pouvant aller jusqu'à 60 jours.

Fournisseurs :

La société s'approvisionne principalement d'Europe auprès des fournisseurs : Les règlements se font par LC et REMDOC à vue ou à échéance.

2.3.3 Activités d'extrusion PVC

Démarrage récent de l'activité, complémentaire à l'activité de profilage de l'Aluminium.

L'objectif de la société est d'accroître un chiffre de l'ordre 40% de part de marché.

2.3.4 Activités Négoces :

Activités qui faisaient jadis la force de frappe l'entreprise X. Etablies sur un réseau de distributions fiables, au sein de produits diversifiés, à titre d'exemples :

- Enduits : 60% parts de marché ;
- Isolations : 45% part de marché ;
- Machine de projection : 40% parts de marché ;
- Structure Plafonds démontables : 50% parts de marché.

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

Analyse financière de l'emprunteur

BF 2018 – 2019 :

Grâce à la politique commerciale de l'entreprise axée sur une forte présence sur le territoire national, la société connaît une forte évolution annuelle de son activité depuis 2013 et par conséquent le gain de nouvelles parts de marchés.

L'activité de la société maintient sa hausse en réalisant un CA de 1,8 Mrds DZD, en hausse de 4% par rapport à 2018. Explique principalement par :

- Un bon réseau de distribution reparti sur l'ensemble du territoire national
- La commercialisation de produit diversifiée.
- La substitution à l'importation des profilés en Aluminium et en acier par son lancement dans la production, ce qui a assuré un gain en marge.

Cette hausse a permis le maintien des indicateurs de rentabilité au vers, notamment :

MC = 20% du CA vs 17% en 2018.

→ Celle-ci gagne 3 points par rapport à 2018 grâce à une légère baisse des prix d'achat de la MP et la commercialisation de nouveaux produits plus rentables.

EBE = 12% du CA vs 10% en 2018.

→ ce ratio suit la même tendance haussière que la MC.

RN = 4,7% du CA vs 4,3% en 2018.

→ Suivant la tendance haussière de l'EBE, en effet nous marquons un RN en évolution, passant ainsi de 79 à 88 MDA.

Le **BFR** de la relation se creuse d'avantage et représente 119 jours du CA, impacté essentiellement par l'importance des stocks de la société (608 MDA).

En effet, l'importance de ce poste est expliquée par les faits ci-dessous :

- Les importations en masse de la MP effectuée durant le T4 2019 en vue de gagner sur les prix, ce qui a haussé d'avantage le poste stocks.
- Les stocks de sécurité en MP que la société doit constituer (vu qu'elle s'est lancée dans la production).
- Dans le cadre de la politique de diversification des produits commercialisés adoptée par la société, celle-ci constitue un stock pour chaque produit.

La CAF 2019 reste appréciable et s'affiche à 147 MDA soit une hausse de 29%.

Les **immobilisations** ont connu une hausse importante en 2019 et sont de 518 MDA vs 460 MDA en 2018 suite à l'acquisition d'équipements destinés à l'unité de production de PVC ainsi que les équipements de production de l'Aluminium acquis en FP et qui ont permis à la société d'accroître son volume d'Affaires.

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

Les **Dettes Totales 2019** représentent ainsi **2,7 X** les FP et **3,9 X** l'**EBE** vs **2,8 X** les FP et **3,8 X** l'**EBE** en 2018, et ce grâce aux bons résultats générés.

2.4 Situation 31/12/2020

- Pour 2020 la relation a pu maintenir un bon niveau d'activité en réalisant un CA de 1825 MDA malgré un arrêt de production de 02 mois et un ralentissement d'activité durant le T3.

2.4.1 Relations bancaires

A : Banquier historique. La société disposait à leur niveau d'un leasing dont la dernière échéance a été honorée le 08/06/2021.

B : Depuis 4 ans, celle-ci représente le banquier principal de la relation grâce aux taux appliqués. La société disposait auprès d'elle des engagements ci-dessous :

Tableau 11 : valeurs en T

Autorisation (DZD)	
Préfi/Refi	260 000 000,00
LC	100 000 000,00
Découvert	30 000 000,00

Source : document interne de BNP Paribas Tizi-Ouzou, reçu le 12/09/2022

SGA : La société disposait auprès d'elle des engagements ci-dessous :

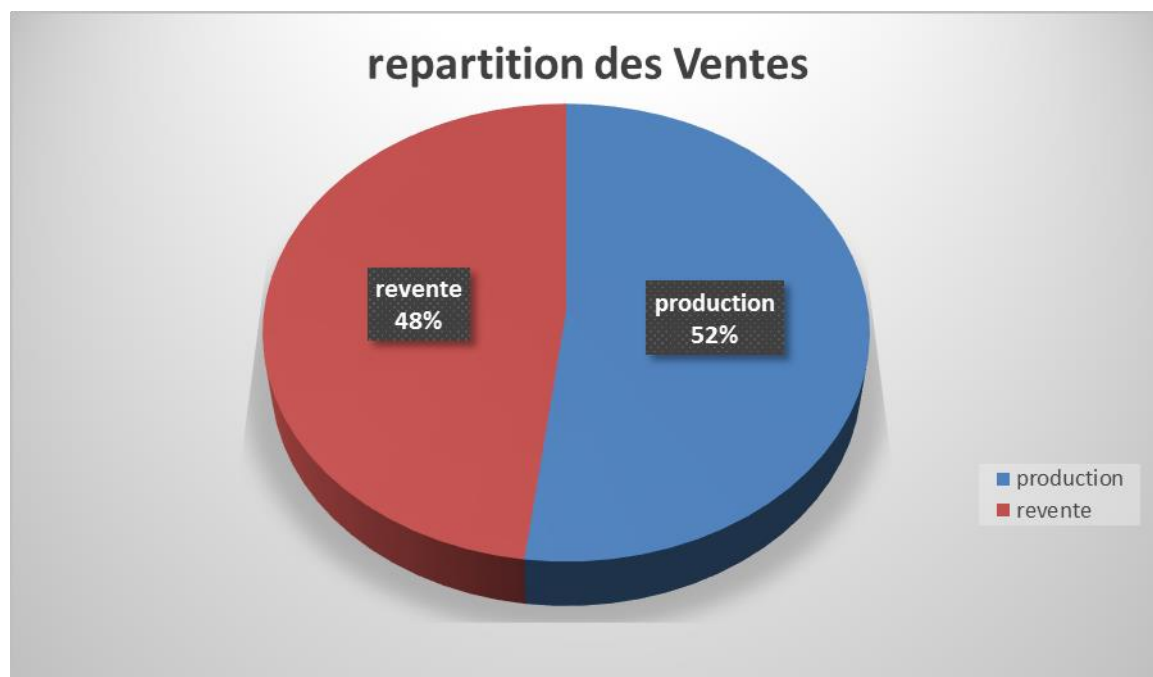
Tableau 12 : Valeur en T+1

Autorisation (DZD)	
Préfi/Refi	300 000 000,00
LC	50 000 000,00
Découvert	25 000 000,00

Source : document interne de BNP Paribas Tizi-Ouzou, reçu le 12/09/2022

BNPED : Avec les lignes à mettre en place comme demandées plus haut, nous allons maintenir notre positionnement et comptons capter plus de flux avec cette belle affaire via plus d'opérations et renforcer ainsi notre relation.

Graphe 3 : Répartition des ventes



Source : document interne de BNP Paribas Tizi-Ouzou, reçu le 12/09/2022

2.4.2 Ratios de rentabilité

Ratios de rentabilité s'affichent au vert comme suit :

MC = 25% CA vs 20% en 2019 grâce à l'augmentation des prix de ventes de quelques produits.

- **EBE** = 16% vs CA 12% grâce à l'évolution de la MC.
- **RN** au même niveau que 2019 soit 5% du CA.

Nous notons également une nette amélioration de principales rations d'endettement à savoir :

- Le levrage qui passe de 3,9 à 3,0 en 2020.
- Le Gearing qui passe de 3,7 en 2019 à 2,7 en 2020

3. Analyse sur les avantages et les inconvénients de la mise en place d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire.

Dans la collecte des données nous ne sommes basés sur un questionnaire composé de questions.

Ce questionnaire peut alors être utile pour fournir des pistes repères aux chercheurs et aux répondants, de façon à faciliter la collecte et la comparaison des données sur des aspects précis de la réalité que l'on souhaite étudier.

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

Le questionnaire est caractérisé par :

-Il 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 un autre est dédiée aux questions.

3.1 Les questions posées

1. Quel est votre fonction principale ?
2. Est-ce que vous pouvez nous dire qu'est ce qui fait la différence aujourd'hui entre la BNP Paribas et les autres banques ?
3. La BNP Paribas a-t-elle reconnue des problèmes au cours de ses années de fonctionnement ? si oui lesquelles ?

Tableau 13 : Tableau récapitulatif des questions et réponses du guide d'entretien

Questions	Réponses
Quel est votre fonction principale ?	Elle est chargée de domiciliation, du Credoc et Rem Doc
Est-ce que vous pouvez nous dire qu'est ce qui fait la différence aujourd'hui entre la BNP Paribas et les autres banques ?	La BNP Paribas c'est la meilleur selon les commissions ses prix ne sont pas chères par rapport aux autres banques.
La BNP Paribas a-t-elle reconnue des problèmes au cours de ses années de fonctionnement ? si oui lesquelles ?	Oui, c'est le non-paiement mais rarement fréquenté.

Source : réalisé par nos soins

le service commerce extérieur de la BNP Paribas est le service qui dirige toutes opérations liées au commerce extérieur c'est-à-dire la domiciliation, les techniques de paiement telles que le crédit et la remise documentaire.

Visé à connaître les conditions et les méthodes pour financer un projet.

3.2 Les questions posées

- 1) Quels sont les critères sur lequel se basent la BNP Paribas pour accorder des financements à un projet ?
- 2) Quelles entreprises sollicitent le plus souvent ? pourquoi ?

- 3) Quelles sont les secteurs d'activités dans lesquels la BNP Paribas intervient le plus souvent ?
- 4) Quelles sont en générales les principaux clients de la BNP Paribas c'est-à-dire ceux qui constituent plus grandes part de marché ?

Tableau 14 : Tableau récapitulatif des questions et réponses du guide d'entretien

Questions	Réponses
Quels sont les critères sur lequel se basent la BEA pour accorder des financements à un projet ?	<p>Avant d'accorder un crédit il faut procéder à l'étude de projet qui est :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ La viabilité du projet (c'est-à-dire si le projet est réalisable) ○ La rentabilité (c'est-à-dire si le projet rentable) en suivant ses étapes : ○ Analyse financière ○ Etude du marché <p>Et ça pour minimiser le risque de crédit (non remboursement), Garantie réelle (hypothéquer, luit immobilier et les gages)</p>
<p>Quelles entreprises sollicitent le plus souvent ? pourquoi ?</p> <p style="padding-left: 40px;">Très petite</p> <p style="padding-left: 40px;">Petite</p> <p style="padding-left: 40px;">Moyenne</p> <p style="padding-left: 40px;">Grande</p> <p>Pourquoi ?</p>	<p>Moyenne et grande entreprises parce que sont des entreprise qui fond des crédits à long terme destiné à l'investissement.</p>
Quelles sont les valeurs de la BNP Paribas ?	<p>Agilité, satisfaction client, culture de conformité, ouverture : c'est à la suite d'une vaste démarche de réflexion collective que BNP Paribas a identifié les quatre leviers indispensables à son développement.</p>
Quelles sont en générales les principaux clients de la BNP Paribas c'est-à-dire ceux qui constituent plus grandes part de marché ?	<p>La majorité des clients de BNP Paribas sont des particuliers. Le groupe dénombre près de 7 millions de compte ouverts sous ce statut. Tandis que les clients professionnels de la banque sont d'environ 640 000 en 2020.</p>

Source : réalisé par nos soins

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

La BNP Paribas accorde des prêts aux moyennes et grandes entreprises parce que c'est des crédits à long terme avec des conditions bien déterminées, qui travaille avec la satisfaction client, avec des groupes qui dénombre près de 7 million de compte.

Vise à connaître l'instrument le plus utilisé par la BNP Paribas :

3.3 La question posée

1. Quelles sont les instruments de financement les plus utilisés dans le cadre de du financement du commerce extérieur ? Et selon vous que est ce qui explique le choix de ces instruments ?

Tableau 15 : Tableau récapitulatif des questions et réponses du guide d'entretien

Questions	Réponses
Quelles sont les instruments de financement les plus utilisés dans le cadre de du financement du commerce extérieur ? Et selon vous que est ce qui explique le choix de ces instruments ?	le crédit documentaire, parce que il prend une place prépondérante et largement utilisé et préféré par les opérateurs économique car le mode de paiement qui offre une solution d'égalité entre l'importateur et l'exportateur

Source : Réalisé par nos soins

La technique de paiement la plus utilisé est le crédit documentaire, grâce à ses avantages de fonctionnement, son bas prix et sa sécurité.

Vise à connaître le fonctionnement du financement des projets, leurs avantages et inconvénients pour la BNP Paribas.

3.4 Les questions

1. Pouvez-vous nous citer des projets que la BNP Paribas financé ou participé au financement ?

Tableau 16 : Tableau récapitulatif des questions et réponses du guide d'entretien

Questions	Réponses
Après l'octroi du financement, quelles sont les méthodes employées par la banque pour assurer une bonne utilisation des fonds octroyés ?	<ul style="list-style-type: none"> ○ Crédit destiné au financement bien déterminé (interdit de donner l'objet du financement sauf sur demande) ○ financement partiel tout d'épand de lancement du projet ; financement de totalité. ○ visite sur site pour prospection périodique (existence des Equipment, signaleur d'un PV.
Quelles sont en générale les problèmes que rencontrent les banques dans le financement de commerce extérieur ?	<ul style="list-style-type: none"> ○ les risques de change. ○ Mauvaise de gestion des entreprises (par exemple si l'équipement acheté est stagné ou non utilisé).
Est-ce genre d'activités est profitable à votre banque ?	Tout d'épand de la situation économique et politique et social de pays.
Est-ce que c'est un secteur qui offre des opportunités ? Si oui lesquelles ?	Oui, reçue des intérêts.
Quelles peuvent être les inconvénients ? Expliquer ?	Non remboursement c'est-à-dire l'insolvabilité des clients à rembourser leurs dette, stagnation de produit qui signifie la non utilisation de l'équipement acheter mais ses sont rarement fréquenté

Source : réalisé par nos soins

2. Après l'octroi du financement, quelles sont les méthodes employées par la banque pour assurer une bonne utilisation des fonds octroyés ?
3. Quelles sont en générale les problèmes que rencontrent les banques dans le financement de commerce extérieur ?
4. Est-ce genre d'activités est profitable à votre banque ?
5. Est-ce que c'est un secteur qui offre des opportunités ? Si oui lesquelles ?
6. Quelles peuvent être les inconvénients ? Expliquer ?

Malgré les risques qui existe dans le financement de projet la BNP Paribas gère des projets avec des critères et des outils pour le bien déroulement des tâches et sa représente des intérêts pour elle.

Les deux procédures présentées qui sont : la remise documentaire et le crédit documentaire qui ont un déroulement différent, sont les techniques de paiement les plus utilisées et plus sécurisées pour des opérations commerciales entre l'importateur et l'exportation.

En guise de conclusion, le crédit documentaire est réputé comme étant un mode de règlement efficace et sécurisant, cela dit, sa technique reste compliquée pour certains opérateurs qui n'hésitent pas à avoir recours aux conseils de leurs banques, en ce qui concerne le choix du type de crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opérations d'importation ou d'exportation.

Le crédit documentaire a été ouvert par la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou à la demande du donneur d'ordre importateur en faveur du bénéficiaire exportateur et garanti par la possession de documents destinés à être acheminés.

La BNP Paribas utilise le Refinancement comme un mode de financement par les techniques de paiement du remise documentaire et crédit documentaire qui se déroulent comme suit : la pré-domiciliation bancaire, la domiciliation bancaire, la remise documentaire est suivie par la remise des documents ensuite le paiement, par contre le crédit documentaire est suivi par la détermination de sa forme, ensuite l'envoi des marchandises et documents, ainsi que le transfert des documents et le transfert des fonds dans la réalisation du Credoc, les deux se terminent par l'apurement.

Section 3 : Méthodologie et discussion des résultats

Le positionnement méthodologique est un préalable qui apporte un éclairage sur la stratégie de recherche. Comme le souligne plusieurs auteurs (Piaget, 1967; Bourdieu, 1992), la conduite de la méthode retenue permet de contrôler la démarche de la recherche et d'accroître la validité de la connaissance .

Pour ce faire, nous allons présenter et illustrer l'intérêt des choix méthodologiques à l'usage d'un appareil méthodologique permettant d'en mesurer la véracité du deuxième point de la section trois du chapitre trois, à savoir : (1) test des hypothèses, (2) discussion des résultats.

1. Test des hypothèses et discussion des résultats

Dans ce présent point, nous allons utiliser un ensemble d'indices et de tests afin de vérifier les hypothèses de travail. Cependant, nous allons tout d'abord commencer par la présentation de l'échantillon puis le test des hypothèses.

1.1 Présentation de l'échantillon

Il est opportun d'analyser les caractéristiques des personnes interviewées qui travaillent dans cette banque afin de cerner le profil des clients de la population statistique objet d'étude. A cet effet, il va falloir déterminer les caractéristiques démographiques (sexe, âge, situation socio-professionnelle) et fonctionnelles (diplôme, fréquence d'utilisation).

1.1.1 Répartition des clients selon le genre

La variable genre est une variable dichotomique et nous informe sur le sexe des individus interviewés. La répartition des personnes interrogées est comme suit.

Tableau 17: Répartition des clients selon le sexe

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage Valide	Pourcentage cumulé
Valide	Homme	85	52,4	52,8	52,8
	Femme	43	46,8	47,2	100,0
	Total	130	99,1	100,0	
Manquante	Système Manquant	2	,9		
Total		132	100,0		

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

Le tableau résume en quelques chiffres la base de données en matière de répartition des clients qui la banque BNP Paribas de Tizi-Ouzou en fonction de leur genre. Notre échantillon de 132 individus est composé de 85 Hommes et 43 Femmes. Chose qui paraît normal, car dans la composition initiale des clients de cette banque, le nombre d'homme dépassent largement le nombre des femmes. A cet effet, nous pouvons avancer que notre échantillon respecte la structure de la population totale.

1.1.2 Répartition des clients selon l'âge

Le choix de la « Age » était réparti en quatre classes d'âge.

Tableau 18: Répartition des clients selon l'âge

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	21-30	53	45,9	45,9	45,9
	31-40	19	7,6	7,6	53,5
	41-50	47	43,2	43,2	96,7
	50 et plus	13	3,3	3,3	100,0
	Total	132	100,0	100,0	
Manqua Nte	Système Manquant	0			

Total	132	100,0		
-------	-----	-------	--	--

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS.

Nous constatons, d'après les résultats de l'analyse par SPSS, que 45,9% des individus qui ont accepté de répondre à notre questionnaire ont un âge entre 21 ans et 30 ans. Et 43,9% ont un âge entre à 41 ans et 50 ans.

1.1.3 Répartition des clients selon la variable « situation socioprofessionnelle »

Nous avons distingué deux types de clients : Chef d'entreprise et particulier.

Tableau 19: Répartition des clients en fonction de la variable « Situation socioprofessionnelle »

		Effectif	Pourcentage	Pourcentage Valide	Pourcentage cumulé
Valide	Particulier	36	13,6	21,7	21,7
	Chef d'entreprise	96	78,3	78,3	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

D'après le tableau ci-dessus, nous remarquons que 78,3% des personnes sondées sont des chefs d'entreprise (particulièrement des importateurs). L'effectif non négligeable des clients particulier, soit 13,6% de l'échantillon, correspond réellement à l'effectif des individus qui importent des biens à usage de consommation.

1.1.4 Répartition des clients selon la variable « Nature de formation »

A cet effet, nous avons distingué trois types: de clients formés dans des centres de formation, des clients formés dans des universités et d'autres qui ont acquis du savoir avec l'expérience.

Tableau 20: Répartition des clients en fonction de la variable « Nature de formation »

		Effectifs	Pourcentage E	Pourcentage e valide	Pourcentage cumulé
Valide	Apprentissage	30	30,5	30,5	30,5
	Centre de Formation	53	35,3	35,3	65,8
	Université	49	34,2	34,2	100,0
	Total	132	100,0	100,0	

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

Nous constatons que 35,3% des personnes interrogées sont issues des centres de formation privés ou étatiques. De même, 34% ont un diplôme universitaire et 30% sans diplômes.

1.1.5 Expérience professionnelle

A cet effet, nous avons distingué quatre classes selon le niveau d'années d'expérience.

Tableau 21: La répartition selon l'expérience professionnelle des cadres.

Nombres d'année d'expériences	Nombre	Pourcentage
Moins de 5 ans	41	34%
Entre 5ans et 10 ans	40	34%
Entre 10 ans et 15 ans	31	25%
Plus de 20 ans	20	7%
Total	132	011%

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

Nous remarquons que la majorité des enquêtés ont moins de 5 ans et entre 5ans et 10ans ont a taux de 34%, ce qui veut dire moins d'expérience, suivi de 25% de ceux qui ont de 10 ans et15 ans d'expérience, et seulement un taux de 7% pour les personnes qui ont plus de 20 ans.

1.2 Étude descriptive des variables du modèle

L'étude descriptive débute par l'examen des facettes de l'efficacité de cette modalité de paiement des importations.

Le tableau ci-dessous présente les scores moyens et les écarts-types pour chacune des dimensions de l'avantage de ce mode de paiement. Ce score est obtenu en calculant la moyenne des scores des items constitutifs de la dimension pondérée par leur contribution à l'axe factoriel issu de l'analyse factorielle confirmatoire.

Tableau 22: Statistiques descriptives des facteurs du Credoc

	Moyenne	Ecart type	Asymétrie	Kurtosis		
	Statistique	Statistique	Statistique	Erreur std	Statistique	Erreur std
Facility administrative	3,8988	,71752	-,687	,134	,613	,268
Security	3,8897	,72187	-,798	,125	,601	,280
Rapidity	3,5156	,84300	-,414	,135	-,158	,269
Accessibility	3,6980	,80862	-,331	,134	-,701	,268

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS.

Toutes les dimensions du Credoc ont des scores supérieurs à la moyenne. Nous avons constaté que les personnes interrogées ont donné plus d'importance à la variable sécurité de 91%, accessibilité avec un pourcentage de 90%, Rapidité de 65%, facilités administratives 82%.

1.2.1 Résultats de l'analyse factorielle

Dans ce point, nous allons présenter les résultats de l'analyse factorielle du modèle Credoc. Cette analyse nous fournit des indices d'ajustement et les valeurs des indicateurs nécessaires pour estimer la cohérence interne et la validité des construits des échelles de mesure. Cette analyse a été réalisée à l'aide du logiciel SPSS et AMOS, selon la méthode des moindres carrés.

1.2.2 Conditions de collecte des données

La population visée par cette enquête était les clients de la banque BNP Paribas de Tizi-Ouzou. Notre échantillon est composé de 132 personnes interrogées. Pour la détermination de notre échantillon, nous avons adopté la méthode d'échantillonnage non probabiliste, spécifiquement celle de l'échantillonnage de convenance.

Nous avons distribué 180 questionnaires reçu 132, soit un taux de retour de 73%. Puis, nous avons annulé les questionnaires présentant des données manquantes et ayant des réponses contradictoires qualifiées de non valides.

1.2.3 Résultats de l'analyse des données

La collecte des données correspond à l'enquête qui a intégré 4 dimensions de l'échelle de mesure Credoc.

A ce stade sont appliquées les échelles de validités. Le coefficient alpha de Cronbach est utilisé pour estimer la cohérence interne, le test de KMO et Bartlett pour déterminer le degré de corrélation entre items, ACP selon la méthode des moindres carrés pour définir la structure des modèles conceptuels et la validité convergente et discriminante pour la validation des construits.

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

L'enquête concerne la variable Credoc d'une échelle multidimensionnelle composée de 4 facteurs qui expliquent 75 % de la variance.

Tableau 23: Structure factorielle des 15 items du Credoc après rotation oblique

Code	Composante			
	1	2	3	4
Facili01			,851	
Facili02			,772	
Facili03			,534	
Acces01		,519		
Secu01				,692
Rapidi01	,549			
Rapidi02	,701			
Acces02		,698		
Acces03		,644		
Secu02				,591
Acces04		,746		
Acces05		,843		
Secu03				,941
Secu04				,900
Rapidi03	,708			

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

Le modèle du Credoc est composé de 15 items répartis sur 4 facteurs : Rapidité (Rapidi), Sécurité (Secu), Accessibilité (Acces) et Facilité administrative (Facili). La cohérence interne des différents items est de 0.938, Indice de KMO est d'une très grande validité (0,907 avec sig= 0,000) ce qui fait que l'hypothèse H0 qui stipule que la matrice de corrélation est égale à une matrice identité à cet effet est rejetée et donc nous pouvons poursuivre l'étude des composantes principales.

Tableau 24: Coefficient de cohérence interne des facteurs du Credoc

	Alpha de Cronbach	Indice de KMO	Ddl	Sig
Facility	0.917	0.892	28	0.000
Security	0.858	0.820	10	0.000
Rapidity	0.857	0.830	10	0.000
Accessibility	0.740	0.739	3	0.000

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

Nous constatons que la validité (test KMO) est grande (supérieur à 0.7) ce qui signifie que la relation entre les différents items est significative (Norusis, 1992, p. 52). Enfin, le test de Bartlett nous indique que l'hypothèse H0 d'une matrice identité doit être rejetée, la recherche des composantes est donc justifiée (Stafford & Bodson, 2006, p. 81).

Tableau 25: Validité de construits des dimensions du Credoc

	Facility	Security	Rapidity	Accessibility
ρ (VC)	0,78	0,82	0,79	0,82
Facility	1			
Security	,608**	1		
Rapidity	,601**	,644**	1	
Accessibility	,660**	,569**	,607**	1

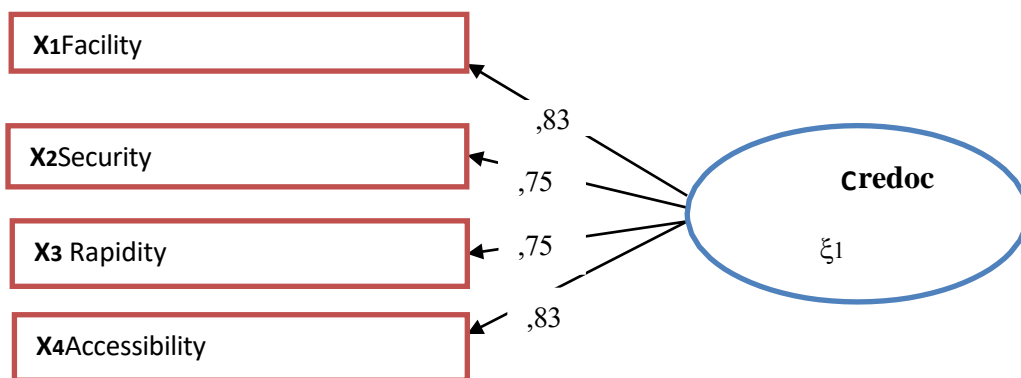
Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel AMOS

Les échelles des facteurs Facility, Rapidity, Security et Accessibility respectent les critères de validité convergente et discriminante proposés par Foruell et Larcker (1981) :

- Chaque construit partage plus de 50% de variance avec ses mesures ;
- Chaque construit partage plus de variance avec ses mesures qu'avec les autres construits.

La validité du construit des facteurs du Credoc partagent respectivement 78%,82%,79% et 82% de variance avec leurs mesures. La validité convergente est également vérifiée si les valeurs de tous les items sont égales ou supérieur au seuil recommandé de 0.70 (Bagozzi & Yi, 1988); elle est démontrée par des *loadings*. Les résultats obtenus font apparaître que toutes les mesures de l'AVE atteignent ou dépassent le seuil de 0.70 ce qui suggère que les conditions de validité convergente sont remplies pas nos variables d'opérationnalisation.

Figure 8: Modèle conceptuel du Credoc



Source : Fait à partir des résultats de l'ACP

2. Test des hypothèses

Le test des hypothèses par le calcul d'un ensemble d'indice d'ajustement des paramètres du modèle Credoc.

2.1 Test de l'hypothèse H01

La vérification de l'hypothèse 01 relative au modèle du Credoc passe par le calcul des paramètres liés à l'évaluation de l'ajustement du modèle de la régression avec SPSS.

H01- le modèle du Credoc est expliqué par la dimension facilité administrative, sécurité, accessibilité et rapidité.

Le coefficient de détermination R² compare les valeurs estimées de la variable dépendante à ses valeurs observées, à l'aide de la somme des écarts à la moyenne. R² prend ses valeurs entre 0-1. La somme des résidus au carré fait baisser R², indiquant par la même l'importance relative de ce dont ne rendent pas compte les variables explicatives (Stafford & Bodson, 2006, p. 173).

Les principaux résultats liés au traitement des données figurent dans les tableaux suivants.

Tableau 26: Coefficient de détermination R

Modèle	R	R-Deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,995 ^a	,991	,990	,09787809

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

La valeur de la corrélation multiple (R), correspond à l’agglomération des points, est de (0,995). Cette valeur suggère que les données sont ajustées de manière très satisfaisante au modèle « Credoc». La signification de R² est évaluée en fonction de l’apport de chaque facteur. Dans ce cas, les dimensions (sécurité, accessibilité, rapidité et facilité) expliquent 99% de la variable dépendante « Credoc», les variables indépendantes retenues ont conjointement un pouvoir explicatif fort.

Tableau 27 : Analyse de variance (ANOVA)

Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des Carrés	F	Sig.
1	Régression	345,685	3	115,228	12027,868	,000 ^b
	Résidu	3,315	346	,010		
	Total	349,000	349			

Source : Établi à partir de l’exploitation des données de l’enquête en utilisant le logiciel SPSS

Moyennant une transformation adéquate, R² permet de tester l’hypothèse : $\beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0$, c’est-à-dire l’hypothèse qu’aucune variable explicative n’exerce une incidence sur la variable dépendante.

Le seuil de signification retenu F calculé $< F_{n-k-1}$ nous permet d’accepter, sans grand risque (sig=,000) de se tromper, qu’au moins une variable explicative a une incidence sur la variable.

Tableau 28: Estimations des coefficients

Modèle		Coefficients non Standardizes		Coefficients Standardizes	T	Sig.	Statistiques de Colinéarité	
		B	Erreur Standard	Bêta			Toléranc Ce	VIF
1	(Constante)	,007	,005		4,586	,002		
	Rapidity	,709	,006	1,000	180,059	,000	,890	1,124
	Accessibility	-,818	,006	-,018	-3,320	,877	,886	1,128
	Security	-,515	,005	-,015	-2,867	,004	,996	1,006
	Facility	,214	,000	,010	1,145	,001	,999	,987

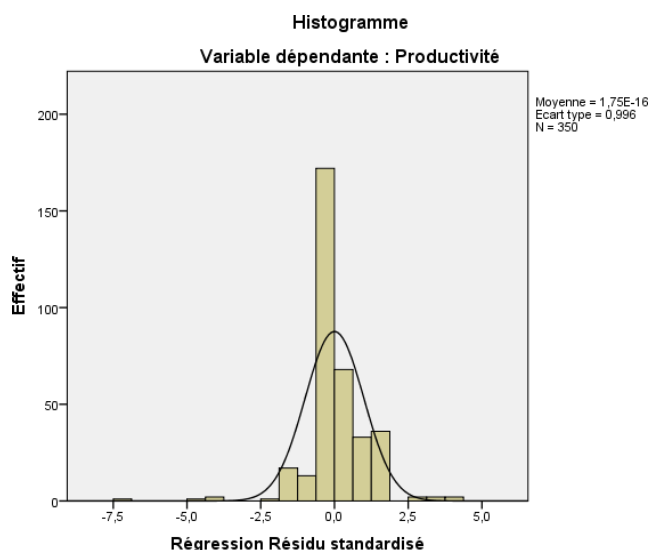
Source : Établi à partir de l’exploitation des données de l’enquête en utilisant le logiciel SPSS

Chaque coefficient estimé (0,709, -0.818, -0.515) répond aux attentes à posteriori et statistiquement significatif à un niveau (0,000, 0.04) plus exigeant que le seuil traditionnel de 0.05 utilisé en sciences de gestion, laissant entendre que ces facteurs ont chacune une incidence spécifique sur la variable « Credoc ». La variable « Accessibility » dégage un résultat non satisfaisant (sig=,877) ce qui nous permet de l'éliminer du modèle finale du Credoc. Le facteur « Security » ne répond pas aux attentes positives à posteriori et il parait qu'elle influence négativement le Credoc. Certainement cela justifié le mécontentement des clients vis-à-vis des systèmes de sécurité à savoir les garanties.

2.2 Analyse des résidus

L'histogramme des résidus permet de voir si la distribution des résidus se rapproche d'une distribution normale. C'est relativement le cas pour les résidus obtenus lors du traitement par régression linéaire.

Graphe 4: Histogrammes des résidus modèle Credoc



Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel SPSS

Le graphique entre les résidus normalisé et les valeurs prévues normalisées de la variable Credoc.

2.3 Évaluation des paramètres du modèle

Il est possible de construire l'équation de régression pour prédire une valeur de Y'.

L'équation de base était la suivante :

$$Y' = \beta_0 + \beta_1 X'_1 + \beta_2 X'_2 + \beta_3 X'_3$$

Notations :

Y : variable dépendante qui est Credoc ;

X1, X2, X3, : variables indépendantes qui sont la Facility, Rapidity, Security.

Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations

$$Y' = 0.007 + 0,709 \text{Facili} - 0.818 \text{Rapidi} - 0.515 \text{Secur}$$

$$Y = 0.007 + 0,709X_1 - 0.818X_2 - 0.515X_3$$

Les résultats de ce test sont fournis à travers une synthèse des indices caractéristiques de l'adéquation du modèle aux données observées. L'analyse de ces indices montre que :

Tableau 29: Indicateur d'ajustement du modèle Credoc

<i>Indice d'ajustement</i>	<i>Résultat</i>	<i>Valeur recommandée</i>
<i>X²</i>	<i>21,83</i> <i>(p<0,00)</i>	
<i>X²/dl</i>	<i>2,45</i>	<i>≤3</i>
<i>RMR</i>	<i>0,034</i>	<i>≤1</i>
<i>RMSEA</i>	<i>0,035</i>	<i>≤0,08</i>
<i>CFI</i>	<i>0,901</i>	<i>≥0,9</i>
<i>GFI</i>	<i>0,908</i>	<i>≥0,9</i>

Source : Établi à partir de l'exploitation des données de l'enquête en utilisant le logiciel AMOS

Comme le montre ce tableau ci-dessus, les résultats indiquent une bonne qualité d'ajustement ainsi nous pouvons passer aux tests des différentes hypothèses de recherche.

L'hypothèse de recherche H01 est, en ce sens, acceptée, quant à l'existence d'une structure de variables latentes, corrélées entre elles, confirmant l'existence du modèle Credoc.

De même, la relation si importante entre la sécurité et le modèle Credoc vérifie l'hypothèse H02 qui stipule que la sécurité impacte positivement le choix du credoc.

Conclusion

Dans le chapitre trois, nous avons présenté et discuté les résultats du test des hypothèses de notre travail.

La section une a été consacrée à la présentation de la direction de BNP Paribas de la wilaya de Tizi-Ouzou, sa structure et ses différents services.

La section trois, quant à elle, est consacrée à la présentation et la discussions des résultats des tests d'hypothèses de la recherche. D'une manière très synthétique, la sécurité, la rapidité et la facilité administrative impactent positivement le modèle Credoc. Au sein de cette banque. La première d'hypothèse considère la validité externe du modèle du Credoc établi. La deuxième Hypothèse nous a permis de définir l'importance de la sécurité dans la politique de financement des Importations.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion Générale

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

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

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures, c'est dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières.

Au cours de notre stage qui s'est déroulé durant les mois de septembre et octobre au niveau de l'agence BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence de Tizi-Ouzou, nous avons mis l'accent sur l'étude de la mise en place d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par crédit documentaire.

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer sur l'importance du crédit documentaire, que nous avons développé dans le cas pratique, dans le traitement des opérations du commerce extérieur, en étudiant son rôle, ses formes d'encaissement et sa procédure.

L'engagement de la banque rassure le paiement et assure l'acheteur que la marchandise sera conforme à ses attentes. Le paiement par crédit documentaire permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont parfois contradictoires.

Tout au long de ce travail, nous sommes intéressés à connaître l'impact de la sécurité sur choix d'un mode de financement.

L'étude de terrain a donné lieu aux différents résultats suivants :

1°) Hypothèse (H01) : cette hypothèse postule l'existence d'une structure de relations causales entre les variables latentes, caractérisant le Credoc et les variables observées, c'est-à-dire les attributs de chacun des quatre construits. Le test de cette hypothèse est passé par l'estimation des paramètres de la fiabilité et de la validité (Alpha de Cronbach=0,946) et la matrice des données était factorisable (KMO=0,911 avec $p < 0.05$) ;

L'hypothèse de recherche H01 est en ce sens acceptée.

2°) L'hypothèse H02 : cette hypothèse postule l'existence d'une structure de relations causales entre les variables latentes, caractérisant la sécurité, et les variables observées, c'est-à-dire les attributs de chacune des trois dimensions. La vérification de cette hypothèse passe également par l'estimation des indices la fiabilité et de la validité (Alpha de Cronbach=0,720) et la matrice des données était factorisable (KMO=0,769 avec $p < 0.05$).

L'hypothèse de recherche H02 est, en ce sens, acceptée, quant à l'existence d'une structure de variables latentes, corrélées entre elles.

De là, nous pouvons conclure que le choix du credoc comme instrument de financement des importations par les usagers est justifié par sa sécurité, sa facilité et sa rapidité.

Pour conclure, ce travail ouvre la voie à de nouvelles recherches et travaux empiriques, dont l'objet serait d'améliorer, du point de vue théorique, la modélisation de certains comportements à savoir ceux liés aux contraintes d'octroi de crédit et le financement du commerce extérieur.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

*Ouvrages :

- Chistlaine. LEGRAND, Hubert MARTINI, « Gestion des opérations Import-Export », DUNOD, Paris, édition 2008, page 38 et 39.
- David. LEBOITEUX « Trade Finance, Principes et fondamentaux », RB Edition, 2^e, Paris 2017.
- Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres édition, Kamal Chérit, page 107.
- DUBOIN.Jaques, VENIN.Eléonore, DANDEL. Gilles, GERVAIS. Florence, GUILLERMAIN. Eric, LEMAIRE. Jean-Paul, PARKER. David, RIGAUX.Thierry, WAGENHAUSEN.Falk « EXPORTER, pratique du commerce international », Foucher, 26^e édition, Paris 2017, Page 340.
- Georges Mutin « LE COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE », In : revue de géographie de Lyon page 345, 346, 349.
- Hubert MARTINI, Dominique DEPREE, Joanne KLEIN-CORNEDE « crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garantie », RB édition, 2^e édition, août 2010, page 117 et 118.
- ICC, « Pratiques bancaires internationales standard », pour l'examen des documents en vertu des RUU600, édition2013.
- Madeline. NGUYEN-THE, « Importer », EYROLLES, 3^e édition, 2006 pages 245 et 246.
- MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédits documentaires, lettres de crédits standby, cautions et garanties », RB, 2^e édition, août 2010, page 34.
- PHILIPPE.GARSUAULT, «opération bancaire à l'international », édition RB, 2015 page 44 46.
- S. HADDAD ET Collectif EPBI, « LES INCOTERMS », EPBI, 2^e édition, Avril 2011, Pages 10 et 11.

*Mémoire :

- Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, école supérieure des banques Alger.

- Mémoire de fin d'étude « Les techniques de paiement et les garanties bancaires internationales » promotion 2019, Alger.
- Mémoire de fin d'étude « Le financement d'une opération d'importation par crédit documentaire » promotion 2010, réalisé par Ayache LD et Bouchakour .S, école supérieure du commerce, de comptabilité et d'informatique.
- Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieur du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010.
- TALEB.K, « Le financement du commerce international », encadre par : M^{elle} MOKRI.D, année 2014, page 04.

***Articles :**

- « La colonisation au 19 e siècle » www.geudensherman.WordPress.com
- Art 30 du règlement de la banque d'Algérie N 07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises.
- Document « les grandes découvertes, XVIe et XVII e siècles, le temps des découvertes » Université de Limoges <http://unilim.fr>
- Document « La finance pour tous » <https://www.lafinancepourtous.com>
- Document « Quels sont différents types de virement-Boursorama » <https://www.boursorama.com>
- Document « Transferts télégraphiques qu'est-ce que et comment ça marche » <https://moyentransfers.com>
- Introduction pour « Supplément pour la présentation électronique version 1.1 RUU » rédigée par Gary Colleyre, conseiller technique de la commission de technique et pratiques bancaires de l'ICC, novembre2006. D'après la publication N°600 des RUU relatives aux crédits documentaires révision 2007, Ed 2006.

***Ordonnances :**

- Ordonnance N° 95-07 du 25/01/95 relatives aux assurances et ses taxes applicables.
- Ordonnance n° 09-01 de la 22/07/2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009.

***Lois :**

- Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.
- Loi n° 16-14 de la 28/12/2016 portant la loi de finance pour 2017.
- Loi n° 13-08 de la 30/12/2013 portant loi de finance pour 2014.

***PDF :**

- PDF « Journal officiel de la république Algérienne » <https://www.joradp.dz>
- PDF « les techniques de paiement à l'international » <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net>

***Sites internet :**

- www.geudensherman.WordPress.com
- www.droit-finances.net
- www.Academie-dessciences-commerciales.org
- www.terminal.sociog.fr
- www.conex.net
- <https://www.assurance-crédit-entreprise.fr>
- <https://www.lafinancepourtous.com>
- <https://www.banqueepargne.net>
- <https://www.documentissime.fr>
- www.comprendrelespaiements.com
- www.comprendrelespaiements.com
- www.iccwbo.org


<https://www.empruntis.com/rachat-credits/mon-projet-de-refinancement/pourquoi-faire-un-rachat-de-credits/refinancement.php>

ANNEXES

ANNEXE

Annexe 01 : Engagement de domiciliation import/export.

Annexe 01



ENGAGEMENT DE DOMICILIATION
IMPORT **EXPORT**

Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction n° 05-17 du 22/10/2017, ayant pour objet de fixer les conditions particulières relatives à la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état et nous nous engageons à :

- Constituer une provision égale à 120% de la valeur de l'opération
- Procéder à l'expédition de la marchandise au moins 30 jours après la domiciliation de la facture proforma ou le contrat objet de notre demande.

Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction n° 03-04, faisant obligation de déclarer en dette extérieure, tout montant d'une importation dont les modalités de paiement seraient à vue et qui demeurent non réglées dans les 60 jours qui suivent la date de dédouanement pour les biens et la date de facturation pour les services.

Nous certifions avoir pris connaissance de la note n°180-DGC-2009 du 13/10/2009, stipulant que les factures d'importations de biens et/ou de services non réglées 360 jours après la date dédouanement pour les biens et la date de facturation pour les services, quelque soit le mode de règlement usité, ne peuvent donner lieu à transferts sauf :

- lorsque le délai de règlement est explicitement prévu dans le contrat ou convention financière et que la déclaration d'endettement extérieur a été faite conformément à la réglementation en vigueur
- sur décision de justice.

Opération d'exportation :

Conformément à l'article 61 du règlement n°07-01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, modifié et complété, nous nous engageons à rapatrier les produits des recettes provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas trois cent soixante jours (360) jours, à compter de la date d'expédition pour les biens ou de la date de réalisation pour les services. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant cent quatre-vingt (180) jours, nous certifions avoir pris connaissance que l'exportation doit être adossée à une assurance export contractée auprès d'un organisme dûment habilité. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant trois cent soixante (360) jours, l'exportation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie. Après dédouanement de la marchandise, nous nous engageons à vous adresser dans les meilleurs délais possibles, les documents douaniers y afférents.

Nous certifions sur l'honneur que cette opération n'est ou ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque.

Visa du responsable _____ Date, cachet et signature du client
(Préciser la mention « lu et approuvé »)



BNP PARIBAS

ENGAGEMENT DE DOMICILIATION

IMPORT EXPORT

1) Identification du client :

Agence domiciliataire :

Reference de Pré-domiciliation :

Nom et raison sociale :
 N° de compte :
 Adresse :
 N° de R.C :
 N° immatriculation fiscale :

2) Identification de l'opération :

Désignation du produit :
 Tarif douanier :
 Incoterms :
 Délai de règlement :

Cadre de l'importation : Investissement
 Fonctionnement
 Revente en l'état : consommation finale
 Revente en l'état : intrant pour la production nationale

Nom et raison sociale du Fournisseur/Client :
 Adresse Fournisseur/Client :
 Pays d'origine de la marchandise :
 Lieu d'embarquement :
 Lieu de débarquement :

3) Mode de règlement : Transfert libre Remise documentaire Crédit documentaire

N° de Facture	Date de Facture	Montants
	Total Domiciliation	

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler
 Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et des taxes afférentes à ce dossier.

Opération d'importation : Nous nous engageons à vous remettre :

1. Pour les opérations réglées en transfert libre, l'ordre de virement, la facture originale, le document douanier exemplaire déclarant original et le document de transport original justifiant l'importation de marchandise ou une attestation de services faits dans le cas d'importation de services.
2. Pour les opérations effectuées en crédit documentaire ou en remise documentaire : le document de dédouanement original dès sa disponibilité.
3. Tous autres documents prévus par réglementation

Annexe 02 : La codification de la domiciliation bancaire :

La codification de la domiciliation bancaire est composée de 21 caractères et se décompose comme suit :

Exemple : 151901- 2018- 3- 30- 00023- USD

15 : 02 chiffres correspondants au lieu d’implantation géographique de la banque déterminée par le code Wilaya.

19 : 02 chiffres correspondant au code agrément de la banque.

01 : 02 chiffres correspondant au code agrément de guichets domiciliataire.

2018 : 04 chiffres correspondant à l’année.

3 : 01 chiffres qui correspond au trimestre d’ouverture de dossier.

30 : 02 chiffres qui indiquent la nature de contrat.

00023 : 05 chiffres qui indiquent le numéro d’ordre chronologique des dossiers ouvert durant le même.

USD : 03 lettres indiquant la monnaie de la facturation selon les normes ISO.

Annexes 03 : Formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation.

ET 3002 (Septembre 2015) 1/3

BNP PARIBAS
El Djazair

Demande d'ouverture de Crédit Documentaire à l'Importation

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

PREG: Visa CAE:

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable selon les instructions ci-dessous:
Ce crédit est soumis aux Règles et Usances Relatives aux Crédits Documentaires Pub 600 de la CCI, Révision 2007.

<p>50 <u>Nom et adresse du donneur d'ordre :</u></p> <p>Tél : Fax :</p> <p>N° Compte : NIF :</p> <p>32B Monnaie :</p> <p>Montant en chiffres : Montant en lettres :</p> <p>39 <input type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Environ <input type="radio"/> + % / - %</p> <p>43P Expéditions Partielles :</p> <p>44 Embarquement/Expédition/Prise en charge de : à destination de :</p> <p>au plus tard le (date limite d'embarquement) :</p> <p>71B <u>Frais et commissions :</u></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">à la charge du :</td> <td style="width: 35%; text-align: center;">donneur d'ordre</td> <td style="width: 35%; text-align: center;">bénéficiaire</td> </tr> <tr> <td>en Algérie</td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>hors Algérie</td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>commission de confirmation (si requise)</td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> </tr> </table> <p>48 <u>Période de présentation :</u></p> <p>Documents à présenter dans les jours après la date d'émission du titre de transport mais dans la validité du crédit.</p> <p>40A Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable Non transférable</p> <p>31D Date de validité : Lieu de validité :</p>	à la charge du :	donneur d'ordre	bénéficiaire	en Algérie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	hors Algérie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	commission de confirmation (si requise)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>59 <u>Nom et adresse du bénéficiaire :</u></p> <p>57 Banque notificatrice :</p> <p>41A Crédit utilisable auprès de :</p> <p><input type="radio"/> A vue <input type="radio"/> Différé à jours <input type="radio"/> Négociation <input type="radio"/> Acceptation <input type="checkbox"/> Refinancé à jours</p> <p>43T Transbordements :</p> <p>45A <u>Description des marchandises :</u></p> <p>Termes de Vente (Incoterms 2010) et lieu de livraison : <input type="radio"/> FOB <input type="radio"/> FCA <input type="radio"/> CFR <input type="radio"/> CPT <input type="radio"/> Autres : Lieu :</p> <p>49 Confirmation du crédit :</p>
à la charge du :	donneur d'ordre	bénéficiaire											
en Algérie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>											
hors Algérie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>											
commission de confirmation (si requise)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>											

ET 3002 (Septembre 2015)

2/3

**BNP PARIBAS**
El Djazair**46A**Documents exigés :

- Factures commerciales originales signées en exemplaires.
- Jeu complet de connaissements originaux "on board" établis ou endossés au nom de BNP Paribas El Djazair.
- Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de BNPP El Djazair.
- CMR
- Autre Document de Transport :

- Original du certificat d'origine et copie(s), émis par une Chambre de Commerce locale.
- Original du certificat d'analyse et copie(s).
- Original du certificat sanitaire et copie(s).
- Original de la liste de colisage et copie(s).
- Original de la note de poids et copie(s).
- Original du certificat de conformité et copie(s).
- Original du certificat de contrôle de qualité et copie(s).
- Original du certificat de non radioactivité et copie(s):

- Autres :

47AConditions additionnelles :

Visa de l'ordonnateur.

Le, 10/10/2022

Annexes 04 : Condition générale d'ouverture de crédit documentaire

ET 3002 (Septembre 2015)

3/3

Conditions Générales.

Le présent crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires publication N°600, dont les termes et conditions nous sont parfaitement connus.

En conséquence, nous vous autorisons, dès à présent, irrévocablement et inconditionnellement à débiter le montant des sommes payées par vos soins, notamment en principal et outre les intérêts, débours, frais et commissions convenus par ailleurs ainsi que les frais de justice et honoraires le cas échéant, et les frais et commissions réclamés par vos correspondants selon les termes et conditions du crédit documentaire concerné, et plus généralement, tout compte créditeur ouvert à notre nom sur vos livres.

Nous vous autorisons à débiter tout compte ouvert sous notre référence sur vos livres et destiné à vous garantir, étant entendu que les différents comptes ouverts à notre nom ne forment en réalité que des différentes parties d'un compte courant indivisible comportant, le cas échéant, un solde unique, soit créditeur, soit débiteur.

En outre, à titre de garantie pour la bonne fin de nos ouvertures de crédits documentaires, nous vous autorisons, en vertu du présent engagement, à débiter notre compte N° au titre de la provision de soit % du montant du crédit documentaire et/ou de sa contre-valeur.

Le montant de la provision sera déposé par vos soins sur un compte impersonnel ouvert sur vos livres, nous souscrivons en votre faveur, suivant la documentation que vous nous soumettez, un gage espèce payable à première demande de votre part.

Sous notre pleine et entière responsabilité, nous dégageons votre établissement de toute responsabilité du fait de l'exécution des instructions prévues et transmises par toute télécopie et/ou mail émis à votre attention par notre société, et non confirmés par l'envoi de l'original correspondant en raison de la célérité des opérations.

Autant que nécessaire, et hormis les cas de réquisition, nous vous autorisons à communiquer tout élément inhérent au crédit documentaire concerné visé aux présentes à tout éventuel sous participant, cessionnaire ou assureur crédit.

La présente demande d'ouverture de crédit documentaire s'inscrit dans le strict respect du droit algérien et du règlement 07/01 du 03 février 2007 en plus des Règles et Usances Uniformes N°600.

En cas de litige, à défaut d'accord dans un délai d'un mois, le tribunal territorialement compétent sera désigné pour statuer sur le différent.

IMPORTANT : La banque, dans le cadre de l'application de la politique du Groupe BNP PARIBAS, tient compte, dans l'analyse et le traitement des opérations qui lui sont confiées, des sanctions financières nationales et internationales, en particulier les règlements européens et les mesures restrictives américaines adoptées par l'Office of Foreign Assets Control (OFAC).

Dans ce contexte, la banque se réserve le droit de ne pas exécuter un ordre contraire aux mesures restrictives adoptées à l'international ou pouvant porter atteinte à sa réputation.

Date **10/10/2022**

Cachet et signature(s) autorisée(s) du donneur d'ordre

Précédé de la mention « lu et approuvé, bon pour ouverture »

Annexe 05 : Définitions des incoterms 2010.

Les 7 incoterms multimodaux	
EXW	(Départ usine). Le vendeur (exportateur) met la marchandise à disposition de l'acheteur dans les locaux mêmes du vendeur. L'acheteur est responsable pour tous les frais de transport, acquittement des droits de douanes et police d'assurance, et accepte les responsabilités de risques de perte une fois la marchandise achetée et placée aux portes de l'usine. Le prix "Ex-Works" n'inclut pas le prix du chargement de la marchandise dans le véhicule et aucune allocation n'est faite pour le dédouanement. À proscrire lorsqu'il y a un passage en douane Export. À utiliser principalement dans les échanges intra-communautaires.
FCA	(Franco transporteur). Le vendeur (exportateur) dédouane la marchandise à l'exportation et la livre au transporteur et lieu spécifiés par l'acheteur. Le lieu convenu peut être l'usine du vendeur ou les locaux d'un transporteur. Si le lieu choisi n'est autre que l'entrepôt du vendeur, ce dernier doit charger la marchandise dans le véhicule de transport. L'acheteur assume le risque de perte à partir de cet instant, et doit prendre en charge les coûts de transport jusqu'à la destination finale.
CPT	(Port payé jusqu'à ...). Le vendeur (exportateur) dédouane la marchandise à l'exportation et est responsable du coût du transport jusqu'à la destination convenue. Le transfert de risques se produit une fois la marchandise transférée au transporteur et l'acheteur supportera les risques de perte et de vol à partir de cet instant.
CIP	(Port payé, assurance comprise jusqu'à ...). Le vendeur (exportateur) transporte la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu et effectue les formalités de douane à l'exportation. Le vendeur est responsable du transport et du coût de l'assurance jusqu'au lieu de destination convenu. L'acheteur assume tous les coûts, et risques de perte.
DAT	(Rendu au terminal). Le vendeur (exportateur) livre la marchandise, la décharge et la met à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou tout autre

	terminal de destination convenu.
DAP	(Rendu au lieu de destination). Le vendeur (exportateur) livre la marchandise et met celle-ci à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu.
DDP	(Rendu droits acquittés). Le vendeur (exportateur) est responsable de tous les coûts concernant la livraison de la marchandise (non déchargée) à la destination nommée, du dédouanement dans le pays d'importation et il doit supporter les droits à l'importation. Sous l'Incoterm DDP, le vendeur fournit littéralement une livraison " porte à porte ", y compris le dédouanement à l'importation. Le transfert de risques se produit quand la marchandise est livrée à l'acheteur, habituellement à ses lieux. Le vendeur assume donc entièrement le risque de perte et ce jusqu'à livraison de la marchandise à sa destination finale. Une transaction DDP se lira "DDP lieu de destination".

Les 4 incoterms maritimes et fluviaux	
FAS	(Franco le long du navire). Le vendeur (exportateur) est appelé à livrer la marchandise le long du navire et à effectuer le dédouanement à l'exportation. Lorsque la marchandise est placée le long du navire dans le port d'exportation, " le transfert de risques " intervient entre le vendeur et l'acheteur. L'acheteur est responsable de l'embarquement de la marchandise sur le navire et d'honorer les frais de transport jusqu'à sa destination finale.
FOB	(Franco à bord). Le vendeur (exportateur) est responsable de livrer la marchandise depuis son entreprise et de la charger à bord du navire au port d'exportation. Il est également responsable du dédouanement dans le pays d'exportation. Dès que la marchandise passe la " passerelle du navire " le " risque de perte " est transféré à l'acheteur (importateur). À partir de cet instant, l'acheteur doit assumer les coûts de transport et assurance, et doit également prendre en charge les formalités de dédouanement dans le pays d'importation. Une transaction FOB sera lue " FOB, port d'exportation ". Si l'on prend l'exemple d'une transaction pour laquelle le port d'exportation est Boston, la transaction sera lue " FOB, Boston."
	(Coût & Frêt). Le vendeur (exportateur) est responsable du dédouanement de la marchandise à l'exportation, de sa livraison à bord

CFR	du navire, et du paiement du frêt international. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que la marchandise est à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger la marchandise, la dédouaner, et payer son transport jusqu'à sa destination finale.
CIF	(Coût, Assurance & Frêt). Le vendeur (exportateur) est responsable de la livraison de la marchandise à bord du navire. Il est également responsable du dédouanement à l'exportation. De plus, il est responsable de produire une police d'assurance, au bénéfice de l'acheteur (importateur). Le transfert de risques a lieu au moment où la marchandise est à bord du navire. Si la marchandise est endommagée ou volée pendant le transport international, c'est la responsabilité de l'acheteur de remplir une déclaration de perte ou de vol sur la base de la police d'assurance contractée par l'exportateur. L'importateur doit dédouaner la marchandise à l'importation et payer pour tout transport et assurance supplémentaire dans le pays d'importation. Une transaction CIF sera lue "CIF, port de destination".

Source : www.logistiqueconseil.org

Annexe 06 : Structure du message SWIFT pour amendement du crédit documentaire MT707

20	Référence de l'expéditeur
21	Référence du destinataire
23	Référence de la banque émettrice
52A	Banque émettrice
31E	Date d'édition
26E	Nombre d'amendements
59	Bénéficiaire avant amendement
30	Date d'amendement
31D	Nouvelle date d'expiration et place d'expiration
32B	Augmentation du crédit documentaire
33B	Diminution du montant du crédit documentaire
34B	Nouveau montant du crédit documentaire après la modification

39A	Tolérance du montant du crédit en pourcentage
39B	montant maximal du crédit
39C	Montants supplémentaires couverts
44A	Lieu de prise en charge / Envoi du ... / Lieu de réception
44E	Port de chargement / Aéroport de départ
44F	Port de Décharge / Aéroport de Destination
44B	Lieu de destination finale / Pour le transport vers ... / Lieu de livraison
44C	Dernière date d'expédition
44D	Période d'expédition
79	Narrative
72	Expéditeur à destinataire

Source : www.iotafinance.com

Annexe 07 : Le réseau SWIFT**✦ Le réseau Swift :****Définition :**

Le réseau SWIFT est un système de traitement des opérations bancaires internationales. Aujourd'hui la plupart des virements internationaux passent par ce réseau. Ce système est utilisé par plus de 6600 institutions financières réparties dans 184 pays. Le virement SWIFT représente la plus ancienne et la plus fréquente forme de virement électronique inter-bançais sécurisé.

Origine :

C'est en 1973, à l'initiative de 70 banques situées dans 10 pays d'Europe, qu'a été créée une société coopérative de droit belge *SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL TELECOMMUNICATIONS* (SWIFT).

Le code SWIFT :

Le code SWIFT est un numéro d'identification internationale d'une banque. Il vise principalement à faciliter les échanges transfrontaliers entre établissements bancaires (virements, paiements, achats ou ventes de valeurs mobilières, etc.).

Le code SWIFT est également connu sous le nom de code BIC (Bank Identifier Code). Il figure notamment sur les relevés d'identité bancaire (RIB).

Formé de 8 à 11 chiffres, le numéro SWIFT est composé :

1. D'un code banque correspondant à l'établissement (4 lettres).
2. D'un code pays (FR pour la France, Dz pour l'Algérie...), selon les normes ISO. (2 lettres).
3. D'un code de localisation (2 lettres ou chiffres)
4. D'un code branche (Facultatif), ('XXX' pour bureau principal). (3 lettres ou chiffres).

Exemple : Swift Code BNPADZALXXX :

Code banque : BNPA : C'est le code bancaire associé à BNP PARIBAS EL DJAZAIR.

Code pays : DZ : C'est le code pays de l'Algérie.

Code de localisation : AL .

Le code branche : XXX : Signifie que c'est le bureau principal de BNPPED.

Le message SWIFT :

Les messages SWIFT sont composés de 5 blocs de données possédant chacun un en-tête, un corps et un pied de message. Le type de message permet d'en identifier le contenu. Tous les messages SWIFT contiennent le texte littéral "MT" (pour Message Type), suivi d'un nombre à 3 chiffres indiquant la catégorie, le groupe et le type du message.

Exemple : MT 1XX.

Virements clients et chèques. **MT103** : ordre de paiement avec donneur d'ordre et/ou bénéficiaire qui n'est pas un établissement bancaire.

Annexe 8 : Questionnaire

Melle Chibani et Melle Sail, étudiantes en sciences commerciales, faculté des sciences Économiques, commerciales et de sciences de Gestion, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou. Nous préparons un mémoire de master sur le financement des importations au sein de la BNP Paribas de la wilaya de Tizi-Ouzou.. Le but de ce travail est de déterminer quels sont les leviers sur lesquels les clients peuvent s'appuyer pour opter pour le choix d'une modalité de financement de leurs achats à l'international. Notre conversation va être, évidemment, strictement anonyme. Autant vous dire que vous pouvez émettre toutes vos opinions, le plus naturellement possible, sans aucune contrainte. Tout ce que vous me

direz sera intéressant, jusqu'au plus petit détail.

1. Information socioprofessionnelles

Sexe :

Homme

Femme

Age :

Diplôme :

Contrat de travail : CDD

Expérience :

2. Indiquez quels sont les critères qui vous semblent important

	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Ni d'accord ni pas d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord
La facilité administrative					
Délais d'octroi de crédit					
Accessibilité					

La traçabilité					
Sécurité des informations					
Garanties					
Taux d'intérêt					
Rapidité d'exécution					
Avantages financiers					
Durée					
Contrôle					
assurance					
Fréquence par an					
Temps d'attente					

TABLE DES MATIÈRE

Table des matières

<i>Dédicace</i>	Erreur ! Signet non défini.
<i>Remerciements</i>	Erreur ! Signet non défini.
Liste des abréviations	IV
Liste des tableaux	V
Liste des figures & graphes	VI
Sommaire	VII
Introduction générale.....	1
Chapitre I : commerce extérieur : cadre conceptuel et théorique.....	4
Introduction	4
Section 01 : Le cadre règlementaire du commerce extérieur	5
1. Genèse de commerce extérieur	5
1.1 Histoire du commerce extérieur	5
1.2 Evolution de commerce extérieur	5
1.2.1 1 ère phase : les grandes découvertes.....	5
1.2.2 2 ^{eme} phase : Industrialisation et la colonisation.....	6
1.2.3 3 ^{eme} phase : Accélération des échanges	6
1.3 Evolution du commerce extérieur en Algérie	6
1.3.1 Lors de l'indépendance	7
1.3.2 Entre 1962 à 1990.....	7
1.3.3 De 1990 à 2002	7
2. Commerce extérieur	7
2.1 Définitions du commerce extérieur	7
2.2 Importation	8
2.3 Exportation	8
2.4 Importance du commerce extérieur.....	8
3. Développement du commerce extérieur.....	9
3.1 Législation du commerce extérieur en Algérie	10
3.2 Risques Liés au Financement du Commerce Extérieur	10
3.2.1 Risques de fabrication	10
3.2.2 Risque au moment de fabrication.....	10
3.2.3 Risque économique	11
3.3 Risques d'expéditions	11

3.3.1 Risque pays	11
3.3.2 Risque politique.....	11
3.3.3 Risque catastrophique	11
3.4 Risques crédits/paiements	11
3.4.1 Risque de change.....	11
3.4.2 Risque de mise en jeu abusif des garanties	11
3.4.3 Risque de non transfert.....	12
3.4.4 Risque d'insolvabilité.....	12
4. Contrat commercial	12
4.1 Définition du contrat commercial international	12
4.2 Objectif du contrat.....	12
4.3 Caractéristiques d'un contrat.....	12
4.4 Effets du contrat du commerce international	13
4.4.1 Obligations du vendeur	13
4.4.2 Obligations de l'acheteur	13
4.5 Formes du contrat commercial.....	13
5. Commerce extérieur en valeur et en volume.....	13
5.1 Commerce mondial en valeur	13
5.2 Commerce en valeur des services commerciaux.....	14
5.3 Commerce mondial en volume	15
Section 02 : La domiciliation bancaire des opérations import/export en Algérie	16
1. Pré-domiciliation bancaire	16
1.1 Définition	16
1.2 Déroulement de la pré-domiciliation.....	17
2. Domiciliation bancaire	17
2.1 Définition	17
2.2 Traitement des dossiers de domiciliation des opérations d'importation	17
2.2.1 Phase d'ouverture	18
2.2.2 Phase de gestion	18
2.2.3 Phase d'apurement	18
2.3 Traitement des dossiers de domiciliation des opérations d'exportation	19
2.3.1 Ouverture de dossier de domiciliation à l'export	19
2.3.2 Apurement de dossier de domiciliation à l'export	20

2.3.3 Déclaration des dossiers de domiciliation d'importation et d'exportation	20
3. Documents usuels du commerce extérieur	21
3.1 Documents de prix	21
3.1.1 Facture pro-forma.....	21
3.1.2 Facture commerciale	21
3.1.3 Facture consulaire	21
3.1.4 Facture douanière	21
3.2 Documents d'expédition	21
3.2.1. Connaissance maritime (Bill of Lading).....	21
3.2.2 Lettre de transport aérien (Air way Bill).....	22
3.2.3 Duplicata de la lettre de voiture internationale	22
3.2.4 Lettre de transport routier.....	23
3.2.5 Document de transport multimodal.....	23
3.3 Documents d'assurance.....	23
3.3.1 Eux types essentiels d'assurance.....	23
3.3.2 Formes de documents d'assurance	23
3.4 Documents annexes.....	23
3.4.1 Certificat d'origine	24
3.4.2 Liste de colisage	24
3.4.3 Certificat de contrôle de qualité (ou d'inspection).....	24
3.4.4 Certificat de circulation (EUR1)	24
3.4.5 Note de poids.....	24
3.4.6 Déclaration en douane EXA.....	24
3.4.7 Certificat sanitaire vétérinaire/ phytosanitaire	24
4. Incoterms	24
Section 03 : Techniques de paiements à l'international.....	26
1. Instruments de paiements	26
1.1 Chèque.....	26
1.1.1 Mentions obligatoires du chèque.....	26
1.1.2 Types de chèque	26
a) Chèque barré	26
b) Chèque certifié	27
c)Chèque endossable	27

d) Chèque non endossable	27
e) Chèque de banque.....	27
f) Chèque d'entreprise	27
1.1.3 Avantages et inconvénients du chèque.....	27
1.2 Virement bancaire	28
1.2.1 Mentions obligatoires du virement bancaire	28
1.2.2 Types de virements bancaires	29
a) Virement bancaire permanent.....	29
b) Virement ponctuel	29
c) Virement différé	29
d) Virement SWIFT	29
e) Virement par courrier	29
f) Virement par TELEX	30
1.2.2 Avantages Et les Inconvénients.....	30
2. Effets de commerce	30
2.1 Lettre de change	30
2.1.1 Avantages et inconvénients de la lettre de change	31
a) Billet à ordre	31
b) Avantages et inconvénients	32
2.1.2 Techniques de paiements à l'international	32
2.2 Transfert libre	33
2.3 Remise documentaire	34
2.3.1 Définition	34
2.3.2 Déroulement de la remise documentaire	34
2.3. Crédit documentaire	35
Conclusion.....	36
Chapitre II : Crédit documentaire : spécificités et fonctionnement	37
Introduction	37
Section 01 : Présentation du crédit documentaire et son cadre juridique.....	38
1. Cadre juridique du crédit documentaire	38
1.1 Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire (RUU)	38
1.2 Nouvelles règles et usances uniformes relatives au Credoc RUU600	38
1.2.1 Motivations pour une nouvelle révision des RUU	38

1.2.2 Objectifs de la nouvelle révision 2007 des RUU	39
a) Supplément ERUU (version 1.1).....	39
b) Utilisation des ISBP (International Standard Banking Practice).....	39
2. Présentation du crédit documentaire	40
2.1 Définition du crédit documentaire.....	40
2.2 Concepts du crédit documentaire	41
2.2.1 Autonomie de la garantie de paiement.....	41
2.2.2 Inopposabilité des exceptions.....	41
2.2.3 Conditionnalité	41
2.3 Rôle des différentes parties intervenantes dans le CREDOC	41
2.3.1 Donneur d'ordre (Applicant).....	41
2.3.2 Banque émettrice (Issuing bank).....	42
2.3.3 Banque notificatrice (Advising bank)	42
2.3.4 Banque confirmante (Confirming bank)	42
2.3.5 Bénéficiaire (beneficiary)	43
2.4 Autres acteurs possibles	43
2.4.1 Banque réalisatrice	43
2.4.2 Banque de remboursement (Reimbursing bank).....	43
2.5 Avantages et inconvénients du crédit documentaire	43
2.5.1 Avantages du crédit documentaire	44
a) Pour le bénéficiaire	44
b) Pour le donneur d'ordre	44
2.5.2 Inconvénients du crédit documentaire.....	44
a) Pour le bénéficiaire	44
b) Pour le donneur d'ordre	44
Section 02 : Réalisation, les spécificités, risques et fraudes liés aux crédits documentaires ...	45
1. Quatre modes de réalisation du crédit documentaire	45
1.1 Crédit réalisable par paiement à vue (Sight payment)	45
1.2 Crédit réalisable par paiement différé (Deferred payment)	46
1.3 Crédit réalisable par acceptation (By acceptance)	46
1.4 Crédit réalisable par négociation (By negotiation)	47
2. Sécurisation de l'acheteur par les garanties bancaires internationales.....	47
2.1 Définition de la garantie bancaire internationale	48

2.2	Garantie directe ou indirecte	48
2.3	Cadre juridique	49
2.4	Principaux types de garanties de marché	49
2.4.1	Garantie de soumission (Tender guarantee/Bid bond)	49
2.4.2	Garantie de restitution d'acomptes (Advanced payment bond)	49
2.4.3	Garantie de bonne exécution (Performance bond/final letter of bond)	49
2.4.4	Garantie de dispense de retenue de garantie (Retention Money Bond)	50
2.5	Déroulement du crédit documentaire en 10 étapes	50
3.	Typologie du crédit documentaire	51
3.1	Principaux types du crédit documentaire	51
3.1.1	Crédit documentaire irrévocable	51
3.1.2	Crédit documentaire irrévocable et confirmé	51
3.2	Quelques crédits documentaires à particularités	52
3.2.1	Crédit documentaire transférable	52
3.2.2	Crédit documentaire adossé (Back to Back)	52
3.2.3	Crédit documentaire renouvelable (Revolving)	52
3.2.4	Crédit documentaire avec « Red clause »	52
3.3	Dates clés du crédit documentaire	53
3.3.1	Date d'ouverture	53
3.3.2	Date limite d'expédition	53
3.3.3	Délai de présentation	53
3.3.4	Date limite de validité du crédit	54
3.3.5	Lieu de validité du crédit	54
4.	Risques sur les opérations du crédit documentaire	55
4.1	Risques pris par la banque émettrice	55
4.1.1	Risque d'insolvabilité du donneur d'ordre	55
4.1.2	Risque financier lié à la réalisation technique	55
4.2	Risques pris par la banque correspondante	55
4.2.1	Risque pris par le bénéficiaire	56
4.2.2	Risque pris par le donneur d'ordre	56
5.	Fraude en matière de crédit documentaire	56
5.1	Nature de la fraude	56
5.1.1	Fraude matérielle	57

5.1.2 Fraude intellectuelle	57
5.2 Différents auteurs de fraude	57
5.2.1 Fraude du vendeur, bénéficiaire du crédit	57
5.2.2 Fraude de l'acheteur, donneur d'ordre	57
5.2.3 Fraude des banques	57
5.2.4 Fraude d'un tiers.....	57
5.3 Qui supporte les conséquences de la fraude ?	57
5.3.1 Dans le cas où le paiement a été effectué.....	58
5.3.2 Dans le cas où le paiement n'a pas été effectué	58
Section 03 : Présentation du Refinancement.....	59
1. Ligne Globale Trade.....	59
2. Préfinancement import (PREFI).....	60
3.1 Définition	60
3.2 Important	60
3.3 Avantages et les inconvénients	61
3.4 Refinancement import (REFI).....	61
3.4.1 Conditions du refinancement	62
3.4.2 Avantages et les inconvénients	63
Conclusion.....	64
Chapitre III : BNP Paribas et la politique de paiement des importations en Algérie.....	65
Introduction	65
Section 01 : Présentation de la banque d'accueil « BNP PARIBAS EL DJAZAIR – Agence de Tizi-Ouzou »	65
1. Historique du groupe BNP PARIBAS	65
1.1 Création de la BNP PARIBAS.....	66
1.2 Slogans de la BNP Paribas :.....	66
1.3 Création de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR	67
1.4 Présentation et organisation de l'agence de Tizi Ouzou	68
1.4.1 Organisation	69
1.4.2 Service étranger au sein de l'agence Tizi-Ouzou.....	69
1.4.3 Relation du service étranger.....	70
Section 02 : Mise en place d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire	72
1. Objet détaillé de la demande	72

1.1 Justifications des lignes	72
1.1.1 Découvert 13 MDA	72
a. Flux confies	72
b. Fonctionnement du compte	73
1.1.2 Ligne Globale Trade de 289 MDA vs 255 MDA.....	73
1.2 Fonctionnement de la Globale Trade	73
1.2.1 Opération Commex confies et PNB	74
1.2.2 Garanties.....	74
2. Information générales sur l'emprunteur	74
2.1 Présentation de l'entreprise	74
2.2 Activité.....	74
2.3 Aperçu sur le marché de la société et les principaux concurrents.....	75
2.3.1 L'activité profilage de l'acier galvanise.....	75
2.3.2 Activités Profilage en Aluminium (Lames de volet roulant) :	75
2.3.3 Activités d'extrusion PVC	76
2.4 Situation 31/12/2020	78
2.4.1 Relations bancaires.....	78
3. Analyse sur les avantages et les inconvénients de la mise en place d'une Globale Trade dans le cadre du financement des opérations COMMEX par le crédit documentaire.	79
3.1 Les questions posées	80
3.2 Les questions posées	80
3.3 La question posée	82
3.4 Les questions	82
Section 03 : Méthodologie et discussion des résultats	84
1. Test des hypothèses et discussion des résultats.....	84
1.1 Présentation de l'échantillon	84
1.1.1 Répartition des clients selon le genre.....	85
1.1.2 Répartition des clients selon l'âge.....	85
1.1.3 Répartition des clients selon la variable « situation socioprofessionnelle »	86
1.1.4 Répartition des clients selon la variable « Nature de formation »	86
1.1.5 Expérience professionnelle	87
1.2 Étude descriptive des variables du modèle	87
1.2.1 Résultats de l'analyse factorielle.....	88
1.2.2 Conditions de collecte des données.....	88

Table des matières

1.2.3 Résultats de l'analyse des données.....	88
2. Test des hypothèses.....	91
2.1 Test de l'hypothèse H01.....	91
2.2 Analyse des résidus.....	93
2.3 Évaluation des paramètres du modèle.....	93
Conclusion.....	95
Conclusion Générale.....	96
Bibliographie.....	98
Annexes.....	Erreur ! Signet non défini.
Table des matières.....	129