

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



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master

Spécialité : Economie Monétaire et Bancaire

**Financement du commerce international : étude comparative entre
Le crédit Documentaire et la remise documentaire
(Cas BEA)**

Présenté par :

- AMROUNI Dyhia.
- ANBES Sadjia.

Dirigé par :

Mr: SAM Hocine

Membres de jury :

Président : Ouazzi Azzedine, MAA à l'UMMTO

Examineur : Taouche Samia, MAA à l'UMMTO

Encadreur : Sam Hocine, MCA à l'UMMTO

Promotion 2021/2022

A decorative border of small cherubs or angels is arranged in a rectangular frame around the text. The cherubs are facing outwards, with some looking towards the center and others towards the corners. They are drawn in a simple, line-art style.

Remerciements

Ce travail est l'aboutissement d'un long cheminement au cours duquel on a bénéficiés de l'encadrement, des encouragements et du soutien de plusieurs personnes, à qui on tient à dire profondément et sincèrement merci.

Nous tenons à remercier vivement Mr .SAM HOCINE pour son encadrement et son orientation pour la réalisation de ce travail.

Nous tenons à remercier aussi notre maître de stage M^l S.AOUDIA pour son aide précieuse et sa patience, au sein de la BEA Tizi Ouzou

Ainsi, nous remercions également toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

A decorative border of small cherubs or angels surrounds the text. They are arranged in a repeating pattern along the top, bottom, and sides of the page.

Dédicace

*Rien n'est aussi beau à offrir que le fruit d'un labeur
que je dédie de tout Cœur à ceux que j'aime jusqu'aux
frontières de l'imagination ;*

*A mes chères parents pour l'éducation qu'ils m'ont
prodiguée, avec*

Tous les moyens et au prix de tous les sacrifices ;

A mes sœurs et frères;

Toute la famille ANBES, mes tantes, mes oncles ;

A mes amis, en témoignage de notre amitié ;

À mon binôme DYHIA ;

*A tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la
réalisation de ce travail.*

SADJIA



Dedicace

*Rien n'est aussi beau à offrir que le fruit d'un labeur
que je dédie de tout Cœur à ceux que j'aime jusqu'aux
frontières de l'imagination ;*

*A mes chères parents pour l'éducation qu'ils m'ont
prodiguée, avec*

Tous les moyens et au prix de tous les sacrifices ;

A mes sœurs et frères;

Toute la famille AMROUNI, mes tantes, mes oncles ;

A mes amis, en témoignage de notre amitié ;

*À mon binôme SADJIA tous ceux qui, de loin ou de
près, ont contribué à la réalisation de ce travail.*

DYHIA

Sommaire

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre I : Introduction au commerce extérieur

Introduction de chapitre 04

Section 1 : Notions de bases des éléments fondamentaux du commerce extérieure 04

Section 2: Les incoterms 15

Section 3 : La pré-domiciliation et la Domiciliation bancaire 21

Conclusion de chapitre 25

Chapitre II : Les techniques et risque liée aux opérations du commerce extérieur

Introduction de chapitre..... 26

Section 1 : les techniques de paiement..... 27

Section 2 : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international 47

Section 3 : L'opération d'importation..... 54

Chapitre III : Le financement des opérations du commerce extérieur *601 cas d'un crédit documentaire à la BEA de Tizi-Ouzou*

Introduction 62

Section 1 : Présentation et organisation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) 62

Section 2 : La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire 65

Section 3 : le déroulement des opérations du CREDOC et la REDOC : cas BEA 70

Conclusion. 84

Conclusion générale. 85

Bibliographie.

Liste des tableaux

Tableau N° 1 : Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	34
Tableau N°2 Avantage et inconvénient de la remise documentaire	45
Tableau N°3 : Tableau qui explique les intervenants et typologie des remises documentaires	46
Tableau N°4 : La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	65
Tableau N°5 : Tableau récapitulatif des commissions d'ouverture.....	79
Tableau N°6 : Tableau récapitulatif des commissions de règlement	81
Tableau N°7 : Tableau récapitulatif de l'ensemble des commissions du CREDOC.....	82

Liste des figures

Figure N°1 : Schéma : Organisation du service commerce extérieur.....	14
Figure N°2 : les acteurs de la chaine logistique.....	16
Figure N°3 : Illustration des incoterms a 2020.....	18
Figure N°4 : Schéma qui représente le crédit documentaire	28
Figure N°5 : Présentation schématique de la forme du crédit révocable	30
Figure N°6 : Présentation schématique de la forme du crédit irrévocable.....	31
Figure N°7 : Présentation schématique de la forme du crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	33
Figure N°8 : crédit revolving	36
Figure N°9 : Schème qui représente le déroulement d'une opération de crédit documentaire	40
Figure N°10 : Schéma : les participants d'une remise documentaire.....	42
Figure N°11 : Fonctionnement de remise documentaire	43
Figure N°12 : déroulement d'une remise documentaire.....	44
Figure N°13 : Exemple de transport maritime.....	56
Figure N°14 : les principaux intervenants dans le transport aérien	57
Figure N°15 : L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou.....	64

Liste des abréviations

Liste des abréviations

BEA : BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE.

BNA : BANQUE NATIONAL D'ALGERIE.

BTP : BATIMENT ET TRAVAUX PUBLIC.

CCI: CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

CFR : COST & FREIGHT.

CI : COMMERCE INTERNATIONAL.

CIF : COST & INSSURANCE FREIGHGT.

CIP : COST AND INSURANCE PAID TO.

CL : LE CREDIT LYONNAISE

CPA : CREDIT POPULAIRE D'ALGERIER.

CPT : CARRIAGE PAID TO.

CREDOC : CREDIT DOCUMENTAIRE.

DAF : DELEVRED AT FRONTIER.

DAP : DELIVERY AT PLACE.

DDU : DELEVRED DUTY UNPAID.

DDP : DELEVRED DUTY PAID.

DEA : DOSSIERS APURES.

DEQ : DELEVRED EX QUAY.

DES : DELEVRED EX SHIP.

DPU : DELIEVERED AT PLACE UNLOADED.

EXW : EX WORK.

FAS : FREE ALONG SHIP.

FCA : FREE CARRIER.

FOB : FREE ON BOARD.

INCOTERME : INTERNATIONAL COMMERCIAL TERME

ISO : INTERNATIONAL STANDARDS ORGANISATION.

LCSB : LA LETTRE DE CREDIT STAND-BY.

NIF : NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE

REMDOC : REMISE DOCUMENTAIRE

SBA : SYSTEME BANCAIRE ALGERIENE.

SWIFT : SOCIETY WORLDWIDEINTERBANC FINANCIAL TELECOMMUNICATION

Introduction Générale

Introduction Générale

La répartition inégale de diverses richesses dans le monde à causer la nécessité de la pratique des échanges internationaux .au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses.

Aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome vivre en autarcie. C'est pour cette raison la chaque jour des millions de produits sont commandée, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur qui est défini comme : « l'échange de biens et services entre nations, c'est le franchissement d'une frontière lors du déplacement d'un bien, ou à l'occasion de la fourniture d'un service, qui détermine le caractère international de l'échange », tel que dispose l'article premier de l'ordonnance 03-04 du 19 Juillet 2003, relative aux règles applicables aux déroulements des opérations d'importations et d'exportations de produit, c'est la politique commerciale de chaque pays.

Les échanges internationaux quelle que soit en produits ou en services ne cesse pas à se développe.

Toutefois, Ce développement s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations.

Ces risques sont d'autant plus importants lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont liées comportent une part d'incertitude surtout si l'une ou l'autre partie souffre de restrictions douanières ou monétaires.

On cite aussi le nombre important d'obstacles à la libre circulation des biens et des services dans de nombreux pays, en particulier les pays en développement et les pays en transition.

C'est pour ces raison l'environnement international complexe a incité à la mise en place des règles de commerce, censées offrir un cadre d'échange réglementé et sécurisé pour les différents opérateurs intervenant dans le commerce international.

Le commerce extérieur et donc l'un des impératifs pour la santé économique d'un pays , les acteurs de la scène internationale (importation , exportation , banque) se trouve quotidiennement dans le même niveau de spécialité qui concerne les moyens de paiement et

les divers facteurs de réglementation afin de couvrir les besoins des importateurs font appel aux banques ou des institutions financières spécialisé qui déterminent la technique de financement la plus appropriées, selon la nature du produit, les montant et le délais des crédit lies a la transition. Aussi, le développement des échanges internationaux et comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et modes de financement de ce dernier, car ces moyens de transaction constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

En effet, les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux. Plus spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'ils impliquent. Ces opérations seront des paiements. Pour lesquels les banques réalisent des transferts de divers, des changes, et convieront éventuellement des risques de change.

Ce seront aussi et surtout des crédit , qu'ils seront soit consenti en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, a court, moyens ou à long terme, qu'ils soient liés à des opérations commerciales ou qu'ils réalisent des financement internationaux indépendants.

Le crédit documentaire et la remise documentaire sont des moyens ou des instruments qui aident ont réalisé le besoin de confiance.

A travers ce modeste travail nous nous proposons à démontrer la comparaison entre la contribution de crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des opérations du commerce extérieur et mettre l'accent sur les techniques utilisées dans ce sens et les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, tout en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale.

L'objectif de notre étude est de démontrer en premier lieu l'importance de l'étude du crédit documentaire et remise documentaire dans le cadre d'une opération d'importation et cela consiste à tenter de répondre à la problématique suivante :

- **Quelle distinction existe entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le cadre du financement du commerce extérieur ?**

Cette question majeure est sous tendue par une série d'interrogations qui peuvent être posées ainsi :

- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ?

- Comment la BEA, procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire ?
- Comment peut-on distinguer entre le crédit documentaire et la remise documentaire? Et quelle est celle qui contribue au mieux aux échanges extérieurs (importations)?
- Quels sont les principaux risques liés aux transactions à l'international ?

On a opté pour une approche hypothétique dans le but de réaliser les objectifs visés ci-dessus :

- **Hypothèse 1** : La technique du financement du commerce extérieur la plus utilisée par la banque BEA est le crédit documentaire.

Dans la perspective de répondre à notre problématique et vérifier nos hypothèses, nous avons consulté les différentes sources d'informations (ouvrages universitaires, sites internet, mémoires, thèses magister et doctorat, articles réglementaires...) ; et aussi à travers une étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire au sein de la banque BEA (Banque Extérieure d'Algérie).

Nous avons donc adopté la démarche méthodologique suivante :

Le premier chapitre se portera sur l'introduction au commerce extérieur et tous les notions de bases, **le deuxième chapitre** sera consacré à mettre en évidence les différents techniques de paiement. **Nous finalisons** par le financement des opérations du commerce extérieur, cas de la remise documentaire et le crédit documentaire à la BEA de Tizi-Ouzou

Chapitre I :

*Introduction au commerce
extérieur*

Introduction

Le commerce international(CI) est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisés entre les espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit.

Ce chapitre est consacré à introduire le commerce international au sens étroit il est scindé en trois sections, la première section portera d'abord sur les notions générales du commerce extérieur tandis que la deuxième section est base sur les différentes explications sur les incoterms et nous conclusion par la présentation de la pré-domiciliation et la Domiciliation bancaire.

Section 1 : Notions de bases des éléments fondamentales du commerce extérieure.

1-1 Bref historique du commerce extérieur

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité.

« Le commerce international s'est développé à partir du XVIe siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime et la découverte du Nouveau Monde et l'organisation de nouvelles méthodes de production.

En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale.

Selon cette doctrine, l'échange est un élément de la prospérité des nations. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVIIe siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États. »

Le développement de commerce extérieur a connu une première phase d'expansion durant la période des trente glorieuses. par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales, la mondialisation et

l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.

A partir des années soixante-dix, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services.

La mondialisation de la production s'interprète, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien.

Les accords bilatéraux/multilatéraux et les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

Aussi le développement de libre échange a été un point assez important sur le développement de commerce extérieur.

L'adhésion quasi-globale à l'économie de marché peut être considérée aussi conséquence du développement du commerce international.

Les innovations techniques des technologies de l'information et de la communication sont aussi des facteurs importants dans cette internationalisation.

1.1.1. Définition de Commerce Extérieur

Le commerce extérieur est considéré comme un ensemble d'échanges entre un pays et l'ensemble de ces partenaires extérieurs. Ces échanges portent sur des marchandises, des services et des capitaux. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.

Le commerce d'importation est défini comme étant l'achat d'un produit de l'étranger destiné à la consommation locale. Par contre le commerce d'exportation est la vente à l'étranger de bien produit dans les frontières d'un pays.

Le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douanier.

On peut aussi définir le commerce international comme étant un ensemble des flux de marchandises entre les différentes nationalités. Aussi les flux de services qui sont pris en compte dans la mesure où leurs parts progressent rapidement dans les échanges internationaux (notamment le transport, le tourisme, et les services aux entreprises).

1.2. Les théories du commerce international

Les exportations et les importations constituent ce que l'on a coutume d'appeler les échanges extérieurs.¹

1.2.1- Les théories traditionnelles du commerce international

Renvoient aux travaux d'Adam Smith, David Ricardo et au théorème de Heckscher – Ohlin – Samuelson (HOS)

1.2.2 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

Selon Smith chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède un avantage absolu en matière de productivité et à acquérir à l'étranger les produits où il est en infériorité absolue (toujours en matière de productivité). Plus précisément il indique que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans le bien pour lequel il est le plus efficace, afin de pouvoir importer à un prix avantageux les biens pour lesquels il est le moins efficace

1.2.3 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)

L'économiste² classique David Ricard, indique dans son ouvrage que l'échange est souhaitable même dans des situations où il n'existe pas d'avantages absolus. Il se base sur les avantages comparatifs pour que l'échange puisse être profitable pour les deux nations.

Car d'après la loi des avantages comparatifs, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. Toutefois, cette dernière, n'est favorable que si la demande étrangère des produits nationaux est suffisante ou importante.

1.2.4 Le théorème HOS

Heckscher – Ohlin – Samuelson tentent de comprendre ce qui permettrait d'expliquer l'existence de coûts comparés différents. Ce dernier dit que les techniques de production peuvent être transférées d'un pays à l'autre. si les coûts de production sont différents, c'est parce que les prix de facteurs y sont différents. C'est pourquoi ils ont annoncé la loi des proportions des facteurs, en se fondant sur l'origine des différences de coûts. Selon ces auteurs-là, chaque pays tend à se spécialiser dans la production pour laquelle la combinaison des facteurs dont il dispose lui donne le maximum d'avantages.

¹A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.

² GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, « Économie internationale : commerce et macroéconomie » <http://www.worldcat.org/title/economie-international-cour-et-exercices-corrige>

Et que Chaque pays doit importer les biens qui incorporent des facteurs qui sont rares sur son territoire ou coûteux, et aussi exporte les biens qui incorporent des facteurs qui sont abondants sur son territoire et donc peu coûteux.

Ces travaux ont été poursuivis par Samuelson (1941, 1948, 1949), Testé empiriquement par W. Leontief(1944), les enseignements du théorème H.O.S étaient en paradoxe avec le résultat statistique obtenu. Ce paradoxe a mis en exergue l'importance de la qualification du capital humain dans la performance d'un pays à l'exportation.

La théorie du commerce international est aussi objet d'une autre contradiction, repérée par le développement net depuis les années 50 des échanges intra branches de produits semblables. Qui permet aux pays de se spécialiser dans la fabrication et l'exportation des produits identiques.

Les années 1960 de nouvelles analyses du commerce international ont été développées. Portées sur la montée de la différenciation des produits, et sur l'intervention plus ciblée de l'Etat.

1.3. Les nouvelles théories du commerce international

Le renouvellement de la théorie du commerce international fait ressortir le rôle de l'avancée technologique, des économies d'échelle et de l'hétérogénéité de la demande dans les échanges commerciaux internationaux

1.3.1. La théorie de l'écart technologique

Cette théorie a été développée par Posner en 1961, il énonce que l'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du commerce international. Alors que les pays en avance technologique exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et importent des pays les moins avancés technologiquement des biens dont la production requiert des technologies banalisées. Cette théorie permet au pays en voie de développement de participer aux échanges internationaux en exportant des produits issus des technologies banalisées.

Cette analyse est ainsi complétée par la théorie du cycle de vie de produit développée par Vernon en 1966 qui explique le développement du commerce international par la dynamique du monopole d'innovation. Il a ainsi identifié quatre phases du cycle de vie d'un produit à savoir : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. Et chacune de ces phases correspond une phase du commerce international.

1.3.2. La différenciation des produits (moteur des échanges internationaux)

Selon L'assourdie-Duchêne les échanges croisés bien qu'ils portent sur des produits semblables, ces derniers bénéficient d'une « qualité de différence ». En d'autres termes, la différenciation des biens permet de satisfaire une demande dite de variété. Les nombreuses variétés permettent donc aux entreprises d'élargir leur marché potentiel.³

1.3.2.1. Le rôle des économies d'échelle et de la différenciation des produits

La nouvelle théorie du commerce international abandonne le cadre de la concurrence pure et parfaite, en adaptent l'hypothèse de rendements d'échelle croissants et de différenciation des produits.

1.3.2.2. Échanges internationaux et rendements croissants

Dans les années 80 l'approche est supplantée par « la nouvelle théorie du commerce international » dont les initiateurs les plus connus sont Krugman P. et Helpman qui ont expliqué les échanges internationaux intra-branche par l'existence des économies d'échelle.

Ces dernières peuvent être internes ou externes. L'ouverture aux échanges internationaux permet donc aux entreprises de produire à plus grande échelle et cela en produisant des biens différenciés.

1.3.2.3. Échanges internationaux et différenciation des produits

La demande des consommateurs et ses conséquences sur les stratégies des firmes fait ressortir deux types de différenciation :

La différenciation verticale qui concerne des produits de qualité différente. Dans ce cas de différenciation, les biens peuvent être hiérarchisés car certaines caractéristiques sont mesurables.

La différenciation horizontale quant à elle, provient de la préférence pour la variété de la part des consommateurs telle qu'elle est soulignée par Lassudrie-Duchêne. Cette différenciation conduit les consommateurs à acheter des biens étrangers dès lors que ceux-ci présentent des caractéristiques jugées différentes de celles offertes sur le marché domestique. Ceci donne lieu à des échanges intra-branche qui offre des possibilités pour les firmes de s'adresser à une demande plus importante.

³DUC-LOI. Phan, « Les théories du commerce international : état actuel des connaissances et controverses », Revue d'Economie Rurale, V 226. N° 226, 1995, P. 18. Disponible sur [www. Persée.fr/web](http://www.Persée.fr/web)).

2- les instruments de paiement et les documents du commerce extérieur

Il existe plusieurs instruments de paiements qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité acceptée par le vendeur, qui sont :

2.1. Le virement international

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. ⁴

2.1.1. Définition du virement international

C'est un instrument de paiement, où l'importateur (débité) donne l'ordre à son banquier de payer l'exportateur (créancier). Cependant le banquier de l'importateur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné. Autrement dit, il s'agit de transfert d'un compte à un autre opéré par une banque sur ordre de l'importateur au profit de l'exportateur. ⁵

2.1.2. Les mentions du virement

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un ensemble de renseignements est nécessaire.

Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage qui comprennent les mentions suivantes: ⁶

- ✓ N° de compte qui sera débité ; compte de l'importateur.
- ✓ La somme ; le montant de la facture.
- ✓ La monnaie ; le code ISO de la devise : EUR, USD...etc.
- ✓ La méthode du transfert ; courrier, télex, ou le message SWIFT.
- ✓ Le nom du bénéficiaire ; l'exportateur.
- ✓ L'adresse du bénéficiaire ; 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.

⁴ Jack Duboin, Anne, Deysine « S'internationaliser stratégie et technique ».Edition Dalloz-Sirey (1 mars 1995), P341.

⁵ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « gestion des opérations import-export »Editions 2008, p. 129.

⁶ MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiements internationaux », Edition Eska 2002, p.80.

En cas de virement effectuer en devises :

- ✓ Achat au comptant ;
- ✓ Débit du compte en devises ;
- ✓ Sur compte en devises.

2.1.3. Les type du virement

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. Les moyens utilisés sont le courrier, le télex, ainsi que le SWIFT ;

A. Le courrier

L'ordre de virement transite par la voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus en moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerne.

B. Le télégraphique Transfer (télex)

Le virement par télex est plus rapide que le virement par courrier, il offre également d'avantage de Sécurité, mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur. Dans ce type de virement il faut demander au client un préavis de paiement afin de réagir en cas de retard de non-paiement.

C. Le SWIFT

C'est un réseau de télécommunication prive. une société coopérative de droit à but non lucratif, créée le 3 mai 1973 par plus de deux cents banques américaines et européennes dont le siège sociale est à Bruxelles ,ce dernier et représenté par plus de cinquante-trois pays.

Il s'agit d'un moyen peut couteux, très rapide grâce au système SWIFT (Society for Worldwide inter Bank Financial Télécommunication), sure et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant tout expédition. ⁷

Il comprend trois niveaux de fonctionnement:

- La banque avec son terminal ;
- Le concentrateur national ;
- Le centre de commutation international ;

⁷MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiements internationaux », op. Cit, p. 81, 82.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel. Le nom de l'émetteur et du destinataire en tête du message suivis du type d'opération demande. Les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé, chaque début de chapitre est identifié par un membre à deux chiffres.

Les principaux types de message SWIFT sont :

- MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger.
- MT 200 concerne le paiement entre banque.
- MT 400 concerne le paiement d'effet de commerce.
- MT 700 concerne le crédit documentaire.

3-système bancaire en Algérie

3-1 Le système bancaire dans la période actuelle

Dans le cadre des réformes adoptées depuis 1990, les autorités algériennes ont procédé à la refonte de la politique de crédits à travers l'abolition de système de régulation Administratif de crédit et de la fixation centralisée des taux d'intérêt et l'assouplissement progressif des emplois obligatoires.

De ce fait, il a été fait recours aux instruments directs de la politique monétaire. La politique de l'octroi de crédit prend une nouvelle dimension et devient plus orthodoxe. Il ne s'agit plus de distribuer les crédits vers les activités jugées prioritaires, mais selon des critères bien précis et selon des conditions les plus

Favorables en fonction des instruments adoptés.

La fixation des taux d'intérêt est, depuis, définie sur le marché selon les règles de l'offre et de la demande. Ainsi, les autorités ont procédé progressivement à la libéralisation des taux d'intérêts.

Aujourd'hui, le système bancaire algérien compte 20 banques commerciales aux côtés de la Banque Centrale, 3 bureaux de représentation de grandes banques internationales, une banque des valeurs, une société de clearing chargée des fonctions de dépositaires, caisses d'assurance-crédit, une société de refinancement hypothécaire. Les 1200 agences des réseaux bancaires. L'intervention des banques dans le financement des activités économiques a évolué de manière significative ; elles assurent aujourd'hui des activités de type universel.

Ainsi, le secteur bancaire est engagé dans une mutation qui devrait se traduire une bancarisation plus importante et par des opérations plus rapides. La mondialisation peut s'accélérer par la mise en œuvre de partenariats avec les institutions bancaires et financières internationale.

Le plan de relance de l'économie et de privatisation offre en outre d'autres opportunités, dans l'ingénierie financière, le montage financier des grands projets et le développement de financement de type leasing ou capital-risque, En précisent que la banque d'Algérie a récemment publié des textes qui garantissent les droits des investisseurs étrangers en Algérie, comme la liberté de transfert de produits en cas de désinvestissement.

Le secteur bancaire s'est vu également élargi aux banques et établissements financiers étrangers. Le règlement n°91-10 du 14 août 1991 fixe les conditions d'ouverture de bureaux et représentation de banques et établissements financiers étrangers.

On distingue alors deux catégories d'établissements : les banques et les établissements financiers.

La période de nationalisation du réseau bancaire étranger a donné naissance à trois banques commerciales (primaires) : la BNA, le CPA, BEA, et dont, chacune d'elles s'est spécialisé dans le financement des secteurs bien déterminés.

3-2 Banque Extérieure d'Algérie (BEA)

Elle fut créée par l'ordonnance n° 67-843⁸ du 1 octobre 1967, sous forme d'une banque de dépôts. Elle s'en charge de développer les relations bancaires avec l'étranger.

Cependant le mode de spécialisation tel que prévu dans les statuts initiaux de ces trois banques ne verra pas d'application à la lettre dans les faits, puisque les trois banques exerceront les mêmes attributions en matière de relations avec l'étranger ainsi qu'en matière de crédit aux entreprises industrielles et commerciales.

Ces dernières seront ainsi réparties entre les trois banques au fur et à mesure de leur création sur la base de critères alliant appartenance sectorielle ou branche et équilibre financier. Par contre, les banques resteront spécialisées dans le financement des activités de deux secteurs spécifiques : la BNA pour le secteur agricole, le CPA pour les entreprises du BTP (Bâtiment et travaux public).

⁸ KPMG « guide des banques et des établissements en Algérie » Edition Algérie 2012, p.07.

Présentation du service étrangère

Comme toute opération de banque, celle du commerce extérieur doit obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la banque d'Algérie.

Le service du commerce extérieur est chargé de réaliser toute opération liée au fond de monnaie étrangères dans le cadre de respect de la réglementation en vigueur. Autrement dit ce service a pour l'objectif d'exécuter toute opération avec l'étranger par ou pour le compte de la clientèle, d'assurer les transferts ordonnés par celle-ci et de recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en sa faveur.

Parmi les missions essentielles effectuées par le service étranger :

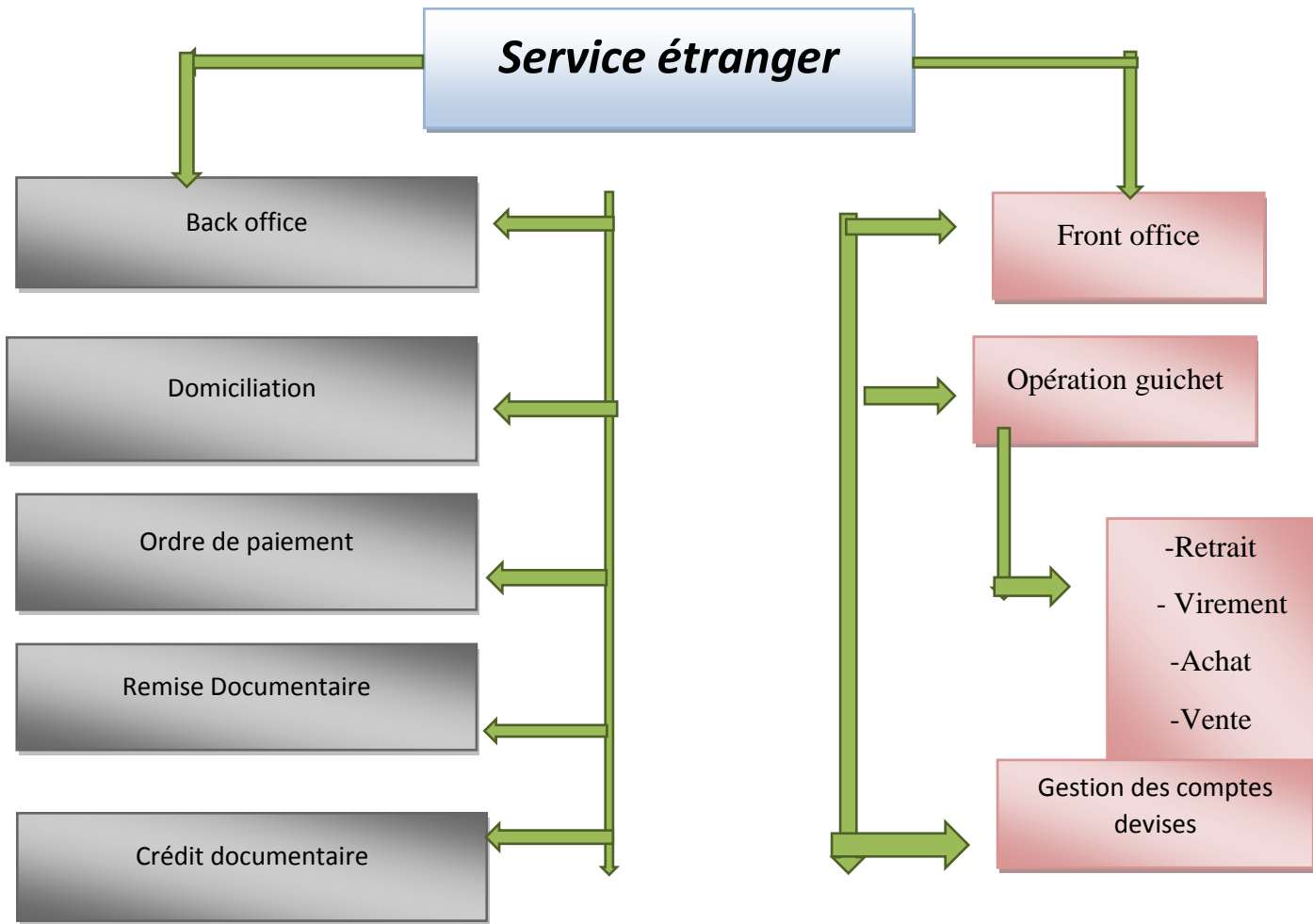
- Les opérations sur comptes devises.
- La gestion des comptes spéciaux.
- La prise en charge des opérations de domiciliation et leur gestion.
- Le traitement des crédits documentaires et des remises documentaires.
- Les transferts et rapatriements.
- Le traitement des opérations de change
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties

Pour les besoins de son fonctionnement et pour des dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes

Des relations internes avec l'ensemble des structures de la banque pour les aspects liés à leur domaine de compétence

Des relations externes qui se présentent par une collaboration entre le service étranger et d'autres institutions pour son bon fonctionnement.

Figure N°1 Schème : Organisation du service commerce extérieur



Source : travail personnel

Section 2: Les incoterms

Le prix offert par un vendeur inclut-il les frais de transport ? Qui doit dédouaner la marchandise ? En cas d'un risque au transport, qui sera responsable ? Si le contrat de vente peut préciser chacun de ces points, les 13 incoterms de la chambre de commerce international permettent de le faire de façon claire et synthétique.

1. Définitions des incoterms

Les incoterms sont des termes commerciaux, représentés par des sigles, qui précisent, dans le cadre d'un contrat de vente international, la répartition des frais et des risques entre acheteur et vendeur, pour l'acheminement de la marchandise (de son point de départ à son point d'arrivée).

Ils répondent aux questions suivantes :

- A partir de quel lieu les risques sont-ils encourus par l'acheteur et non plus par le vendeur (perte, vol, retard.....) ?
- A partir de quel lieu les frais sont-ils supportés par l'acheteur et non pas par le vendeur (frais de transport, taxes, droites.....) ?

D'autre part, l'incoterm précise qui de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents requis dans le cadre de l'acheminement : documents douaniers, assurance...

On distingue deux catégories d'incoterms

- **Vente au départ** : Laisse les risques du transport pour l'acheteur.
- **Vente à l'arrivée** : Laisse les risques du transport pour le vendeur.

Plus précisément les Incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente international. Ils fixent les obligations entre les 2 parties.

Les incoterms sont définis et mis à jour tous les 10 ans par la Chambre de Commerce Internationale.

On parle désormais d'INCOTERMS 2022 car la dernière mise à jour est applicable du 01 Janvier 2020 au 31 décembre 2029.

Dans le commerce international, entre un vendeur et un acheteur, interviennent plusieurs acteurs de la chaîne logistique.

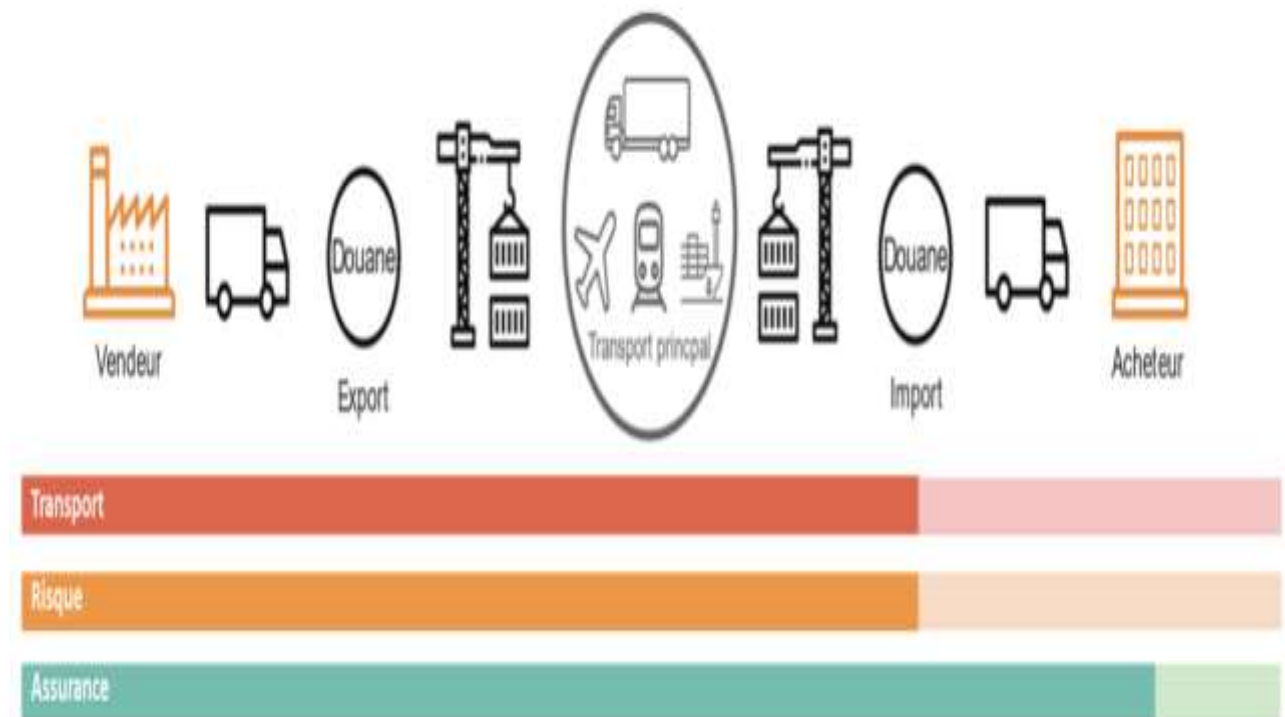
Chapitre I : Introduction au commerce extérieur

Le vendeur met sa marchandise à disposition, elle est ensuite chargée dans un camion qui livre un hub logistique ou un transitaire (c'est le pré-acheminement), avant de passer la douane et d'être chargée sur le moyen de transport principale (Il peut être Terrestre, maritime, ferroviaire ou aérien).

On appelle transport principal, le mode de transport qui permettra de couvrir la plus grande partie du trajet.

Il faut ensuite décharger les marchandises du transport principal (qui peut être un camion, un avion, un bateau ou un train), repasser la douane, et faire le post acheminement (c'est-à-dire faire les derniers kilomètres qui permettront d'emmener la marchandise jusque chez l'acheteur où elle sera déchargée à sa destination finale).

Figure N°2 les acteurs de la chaîne logistique⁹



Source : buymadeeasy.com

1/ A chacune de ces étapes s'additionnent des coûts, mais qui les paye ? L'acheteur ou le vendeur ? Une première barre montre donc qui paye le transport et jusqu'à quelle étape.

⁹<https://www.buymadeeasy.com/les-incoterms-2022-tout-ce-que-vous-devez-savoir/>. contact@sourcing-force.com consulter le 18 /07/2022

2/ Si au cours de la chaîne logistique survenait un sinistre, qui en serait responsable ? L'acheteur ou le vendeur ? À nouveau, les incoterms répondent à cette question avec la deuxième barre du schéma qui illustre le transfert du risque.

3/ Dans la plupart des cas, l'assurance du vendeur couvre le risque subit par le vendeur uniquement, ce qui est illustré par la troisième barre du schéma, mais nous verrons que pour certains incoterms spécifiques, l'assurance du vendeur peut aussi couvrir une partie du risque de l'acheteur.

Quand utiliser les incoterms ?

Idéalement, pour chaque transaction commerciale qui inclue une livraison du vendeur vers le client acheteur, choisissez un incoterm adapté.

Le choix de l'incoterm se fait sur l'offre du vendeur ou au moment de la négociation de la transaction, après d'être mis d'accord sur le prix ou le contenu de la livraison.

Les 11 incoterms 2022.

EXW (« Ex-Works ») est le plus simple pour le vendeur puisque l'acheteur s'occupe de tout.

FCA (« Free Carrier ») est un incoterm de pré-acheminement. Il peut couvrir le chargement de la marchandise dans le camion ou la livraison chez un transitaire national

CPT (« Carriage Paid To ») où le transport est payé par le vendeur jusqu'au lieu de destination. En revanche, c'est l'acheteur qui couvre le risque.

Une alternative existe au CPT où l'assurance du vendeur couvre l'acheteur pendant la livraison jusqu'au lieu de destination. Il s'agit du CIP (« Carriage & Insurance Paid to »).

On retrouvera le même principe pour 4 incoterms spécifiques au transport maritime :¹⁰

FAS (« Free along Ship ») qui couvre le pré acheminement jusqu'au navire

FOB (« Free On Board ») qui intègre le chargement de la marchandise sur le bateau

CFR (« Cost & Freight ») où le transport principal est payé par le vendeur, mais l'acheteur couvre le risque

CIF (« Cost & Insurance Freight ») qui est un dérivé du CFR où l'assurance du vendeur couvre le transport principal.

¹⁰<https://www.buymadeeasy.com/les-incoterms-2022-tout-ce-que-vous-devez-savoir/>. contact@sourcing-force.com

Chapitre I : Introduction au commerce extérieur

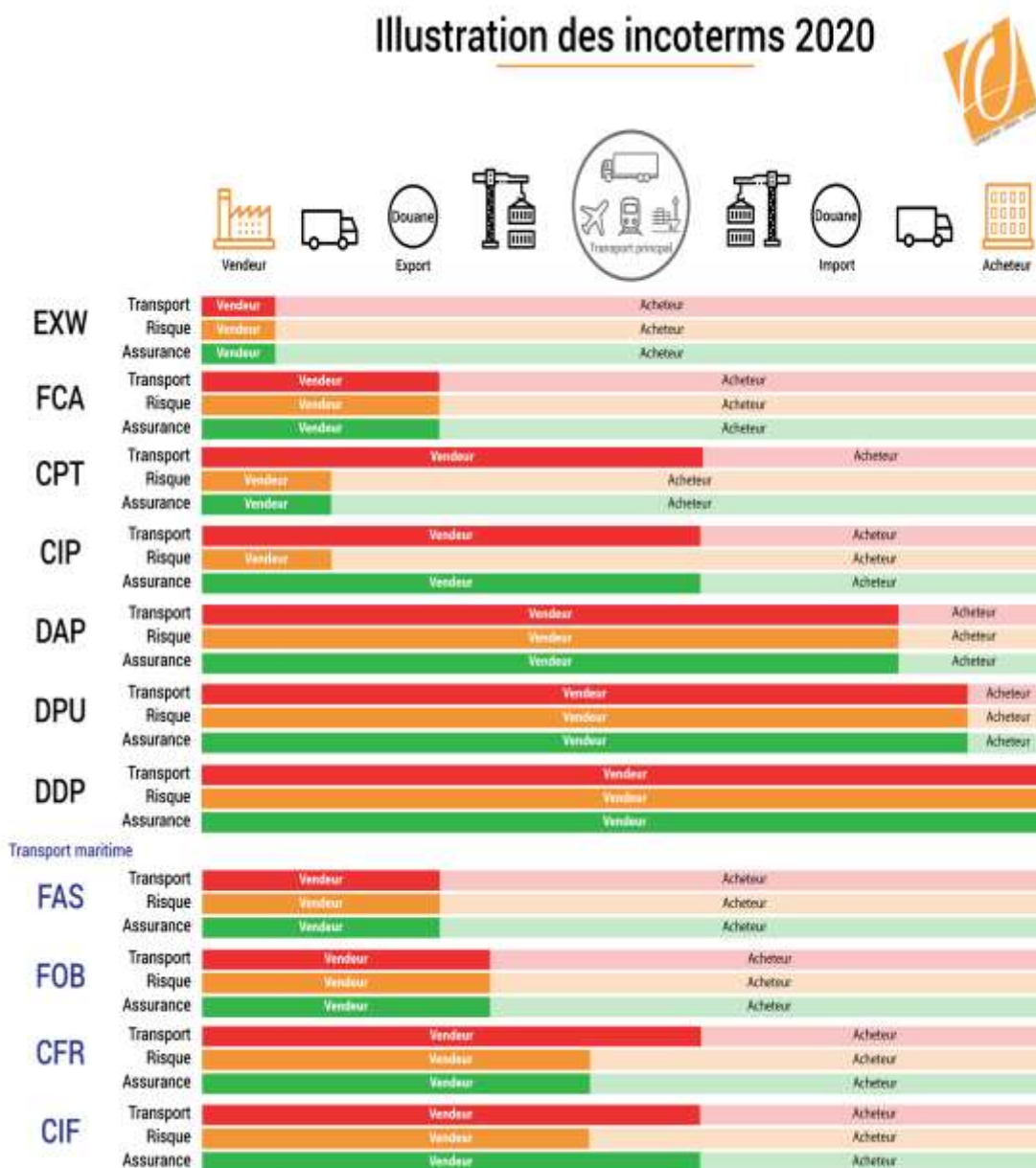
Enfin, les 3 derniers incoterms sont utilisables quel que soit le mode de transport principal.

DAP (« Delivery At Place ») qui couvre le post acheminement

DPU (« Delivered at Place Unloaded »), qui intègre en plus le déchargement de la marchandise du transport principal. Il s'agit d'un nouvel incoterm 2020 qui remplace l'incoterm 2010 DAT.

Et enfin DDP (« Delivery Duty Paid ») qui est l'incoterm préféré des acheteurs, en ce sens où il n'a rien à prendre en charge, le vendeur s'occupe de tout.

Figure N°3 : Illustration des incoterms a 2020



Source : buymadeeasy.com

Pour les incoterms de l'année 2022 les en résumé comme suit :

On retrouve 1 qui est un incoterm de départ il commence par la lettre E : EXW

3 incoterms couvrent le pré-acheminement et ils commencent tous par la lettre F, FCA, FAS et FOB, les 2 derniers étant spécifiques au transport maritime

4 incoterms, ceux qui commencent par la lettre C, concernent un transport principal payé. CPT et CIP valables pour tous les modes de transport, CFR et CIF spécifiques au transport maritime.

La lettre I de CIP et CIF fait référence à l'assurance qui est prise en charge par le vendeur (Insurance en anglais).

Et enfin les 3 incoterms qui commencent par la lettre D couvrent jusqu'à la destination finale, avec leurs spécificités : DAP, DPU et DDP.

2-Intérêt des incoterms : ¹¹L'intérêt de l'adoption des Incoterms est la description claire des actions et responsabilités d'un accord, permettant une interprétation unique par toutes les parties d'une relation commerciale (acheteurs, vendeurs, intermédiaires...).

Les incoterms présentent essentiellement les avantages suivants :

- ✓ l'uniformité (Universellement reconnus).
- ✓ La précision (La connaissance de tous les risque quelle que soit par l'acheteur ou le vendeur).
- ✓ La concision (un seul sigle précise l'ensemble des modalités d'acheminement).

3-Limites des incoterms :

L'absence de la précisaient a quelle moment il y'as un transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Il est impératif de préciser, derrière l'incoterm, un lieu géographique précis :FOB Anvers, DDP Chicago....

La chambre de commerce international qui a établi les incoterms les plus usité, d'autre organismes ou pays possèdent les leurs : ainsi, le FOB américain est différents du FOB de la CCI.

¹¹<https://www.faq-logistique.com> › Incoterm consulter le 11 /07/2022

Répartition des risques selon incoterms :

EXW (EX WORK) : la prise en charge dans tous les risques d'opération par l'acheteur dans l'établissement de vendeur.

FCA (FREE CARRIER) : la prise en charge par le vendeur dans tous les risques aux transports désigner par l'acheteur.

FAS (FREE ALONG SIDE SHIP) : le vendeur supporte les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée.

FOB (FREE ONBOARD) : le vendeur support les risques.

CFR (COST AND FREIGHT) : même partage de risque que FOB.

CIF (COST INSURANCE AND FREIGHT) : même partage de risque que CFR.

CPT (CARRIAGE PAID TO) : le vendeur support toutes les risques jusqu'à la remise des marchandises.

CIP (COST AND INSURANCE PAID TO) : même partage de risque que CPT.

DAF (DELEVRED AT FRONTIER) :le vendeur supporte les risque jusqu'à la frontière.

DES (DELEVRED EX SHIP) : le vendeur supporte le risque jusqu'au déchargement au port.

DEQ (DELEVRED EX QUAY) : le vendeur supporte les risques jusqu'à la marchandise soit avec l'acheteur.

DDU (DELEVRED DUTY UNPAID) : le vendeur supporte tous les risques jusqu'à ce que la marchandise soit au lieu de payer d'importation.

DDP (DELEVRED DUTY PAID) : supporte les risques jusqu'à la livraison de marchandises à l'acheteur.

Section 3 : La pré-domiciliation et la Domiciliation bancaire

La réglementation du commerce extérieur et du contrôle des échanges a exigé que tous les actes définitifs de domiciliation des opérations d'importation ou d'exportation de biens et de services soient soumis, à la procédure de pré-domiciliation électronique. La décision de procéder à la domiciliation des opérations commerciales se fonde sur la base de l'appréciation de la surface financière et du risque client.

1-La prés-domiciliation électronique

Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.¹²

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la prés-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site internet de la banque domiciliataire. Cela pour but d'encourager les exportations et de mieux contrôler les opérations et les transactions financières pour lutter contre la corruption et le blanchissement d'argent aussi contrôler les flux de capitaux vers l'étranger.

La pré-domiciliation électronique procède quatre phases :

- phase inscription client
- phase identification client et pré-domiciliation de la demande
- phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central
- phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliataire.

¹² L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

2- Définition de domiciliation :

Tout opération d'importation des biens et des services payable par transfert de devise, doit obligation faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la banque algérienne.

C'est le fait d'immatriculés l'opération commercial avec l'étranger aussi donne aux opérations initiées par la clientèle une assise légale conforme à la réglementation du commerce extérieure.

2-1L'OBJET DE LA DOMICILIATION :

Le contrôle des changes du commerce international et respect le processus de traitement de l'opération, qui consiste en un transfert d'un compte de devise et soumis à une domiciliation, qui différé selon qu'elle s'agit d'une importation ou exportation.

2-2Les conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- ✓ L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- ✓ L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- ✓ L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur
- ✓ La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- ✓ Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- ✓ Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,
- ✓ La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- ✓ La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- ✓ La régularité de l'opération au regard de la réglementation ;

2-3TRAITEMENT PRATIQUE DE LA DOMICILIATION DES IMPORTATION :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne le droit de couverture de change, permet de régler l'importation par le débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou en devise.

Le traitement de l'opération de domiciliation passe par trois phases (cas remise documentaire) :

2-4 ouvertures de dossier de domiciliation :

En premier lieu on vérifie si le client n'appartient pas à la liste noire (vérification électronique de DCE¹³).

Ensuite la charge de domiciliation au niveau de l'agence reçoit l'acceptation ou le rejet sur la liste d'attente pour lui fixer un rendez-vous.

A la fin le chargé de domiciliation va compléter le dossier et accéder à l'ouverture de domiciliation sur Delta V8.

Les documents sont :

- La demande de domiciliation.
- Un contrat commercial qui sera en bonne forme ou tout autre document équivalent.
- Un engagement d'importation

Une fois ces documents sont vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au directeur d'agence pour signature. Ensuite il enregistre l'opération dans le répertoire approprié en attribuant un numéro de domiciliation composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

- A-** Code wilaya (deux chiffres)
- B-** Code agrément de la banque (deux chiffres)
- C-** Code agrément du guichet au niveau de la wilaya (deux chiffres)
- D-** L'année en cours (quatre chiffres)
- E-** Le trimestre (un chiffre)
- F-** Nature de l'opération (deux chiffres)
- G-** Numéro d'ordre (cinq chiffres, DI : série de 00001 à 79999, DIP : série de 80001 à 99999).
- H-** Code monnaie norme ISO (trois chiffres).

Enfin le préposé à la domiciliation procédera à la comptabilisation des frais et commissions perçus.

Débit : compte courant de l'importateur.

Crédit : compte commission de domiciliation.

} Commission +TVA (17%)

¹³ Article de la direction du commerce extérieur qui est placé sous l'autorité de la direction générale de l'international, chargé de l'assistance et du soutien du réseau de la banque dans la réalisation des opérations de commerce extérieur.

Crédit : compte taxe collectées

Après le calcul des commissions on imprime trois « avis de débit » (client, fiche de contrôle et la journée comptable) et le bordeur de la domiciliation.

5-Gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier est entre la date d'ouverture et celle de l'apurement.

La banque contrôle et s'assure du règlement financier de l'opération d'importation ainsi que du dédouanement des marchandises en question.

Le contrôle du dossier, la fiche de contrôle est établie justement à cet effet :

Règlement financier : la banque domiciliaire ne doit en aucun cas, effectuer le règlement financier qu'après la réception de tous les documents attestant l'expédition des marchandises, à destination exclusive du territoire national (dédouanement) ainsi les facteurs y relatives.

La CCI¹⁴ a défini la nomenclature des règlements mis à la disposition des opérateurs internationaux en fixent leur responsabilité et leurs limites.

Les plus usuels sont la remise documentaire le crédit documentaire aussi le transfert libre.

2-6 Apurement du dossier de domiciliation :

A la réception de liaison siège avis de débit de la direction générale adjointe des opérations internationales le chargé de commerce extérieur procède au transfert du montant de l'encaissement par l'utilisation de code d'opération.

A la réception de document douanier exemplaire banque dans le délai réglementaire qui est de trois mois plus un mois le dossier est déclaré apurer.

¹⁴Article des Etablissement publics administrés par des commerçants et industriels élus au suffrage universel, représentant à l'échelon local, les métiers du commerce et de l'industrie. chargé aussi de défendre les intérêt généraux du commerce et de l'industrie et assurent le rôle de CFT(centre de formalité des entreprises)

Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons essayé de présenter les concepts de base du commerce international et qui permettent de mieux conduire une opération d'import-export, car ces usages facilitent le règlement de l'opération. Mais aussi, ils permettent à l'utilisateur une meilleure maîtrise dans le traitement de financement des importations ou d'exportations et bien savoir distinguer le crédit documentaire et la remise documentaire, que nous allons traiter dans le chapitre suivant.

Chapitre II :

*Les techniques et risque liée aux
opérations du commerce
extérieur*

Introduction

Lors de réalisation d'une opération commerciale en choisisse une technique de paiement.

Les techniques de paiement spécifiques au commerce international, les crédits documentaires et les remises documentaires en passant par la domiciliation bancaire comme une étape préliminaire avant d'entamer à la réalisation les deux modes de paiement, les opérateurs du commerce international devront choisir la technique de paiement adéquate.

L'exportateur et l'importateur dans leurs relations commerciales, se heurtent à divers risques. Ces risques résultent de non-respect des clauses du contrat commercial, désaccord ou rupture des relations économiques...etc. Tous ces aléas, font appel à des garanties internationales qui permettent de sécuriser les paiements des opérations de commerce entre les deux parties.

Dans ce chapitre, et dans la première section, nous présenterons les deux modes de paiement des opérations du commerce extérieur, crédit documentaire et la remise documentaire. Ensuite nous étalerons dans la deuxième section au risque et garantie lie a ces moyenne de paiement, enfin, une présentation globale sur l'opération d'importation fera l'objet de la troisième section.

Section 1 : les techniques de paiement

1-Définition de crédit documentaire :

Au ¹sens générale le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur ,appelé bénéficiaire, que , pour compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu a concurrence d'une certaine somme (montant de crédit) contre remise ,avant une certaine date, de documents déterminés. Le crédit documentaire est sans nul doute l'instrument universel offrant le plus de transparence dans l'exécution financière des transactions du commerce international.

Le crédit documentaire², par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité a l'exportateur de mobiliser sur place ses créance et a l'importateur d'accroître ses achats à l'étranger. Car il lui fournit de roulement nécessaire en suppléant une insuffisance de fond propre. Aussi constitue-t-il, a plusieurs titres, une opération intéressante pour le banquier. Le climat de confiance qu'il procure aux intervenants fait apparaitre que ce crédit forme le crédit bancaire le plus utilisé dans les transactions internationales.

1.1. Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes³

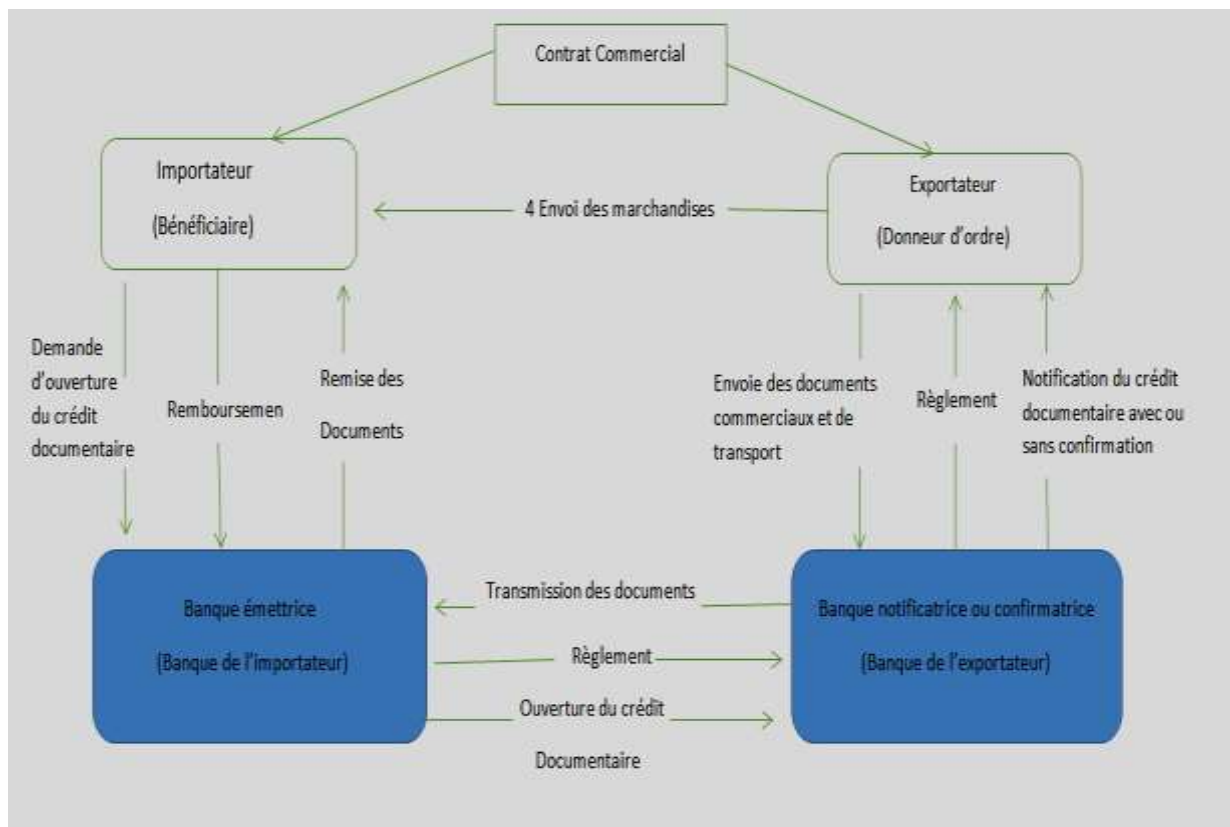
- **Le donneur d'ordre** : il s'agit d'importateur acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice, qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.
- **Le bénéficiaire** : il s'agit d'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est celui qui bénéficie de l'engagement bancaire.
- **La banque confirmatrice** : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.⁴

¹ Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire, un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international. » p19

² Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire, un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international » .p15

³ LASARY, Op cite p15

Figure N°4 : Schéma qui représente le crédit documentaire



Source : Mémoire online réalisé par HAITAM BENABBOU, ENCGCASABLANCA-2015

1.2. Les formes de crédit documentaire :

Nous distinguons trois formes : le crédit documentaire révocable ; le crédit documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé. L'ouverture de crédit doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.

❖ Le crédit documentaire révocable

Le crédit révocable implique un engagement bancaire souple ; Il peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti au préalable. Un tel crédit offre donc peu de garanties au bénéficiaire.

⁴ Présentation CCI-BP AURA-Les modes de règlement documentaire.pptx

D'après⁵ ce qu'en disent les règles et usances cette forme de crédit permet a tout moment des annulations ou des modifications et n'offre au bénéficiaire aucune garantie ils précisent toutefois que.

Un crédit révocable peut être amendé ou annulé par la banque émettrice a tout moment et sans que le bénéficiaire en soit averti ou préalable

Toutefois la banque émettrice doit :⁶

-rembourser la banque auprès de laquelle un crédit révocable a été rendu réalisable par paiement a vue acceptation ou négociation, si ladite banque a procédé, avant d'avoir reçu l'avis d'amendement ou d'annulation a un paiement, une acceptation ou une négociation contre des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit

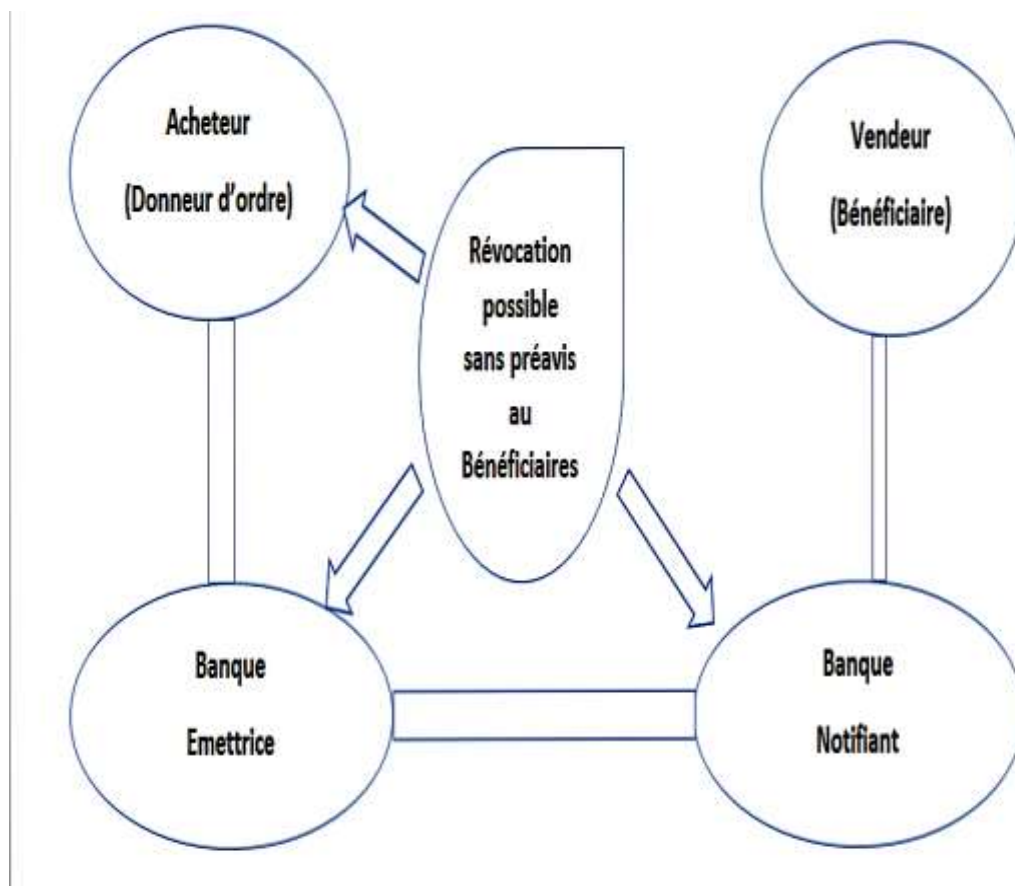
-rembourser la banque auprès de laquelle un crédit révocable a été rendu réalisable par paiement différé si ladite banque, avant d'avoir reçu l'avis d'amendement, a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit.

Règles et Usances précisent aussi que : « dans les opérations de crédit documentaire, toutes les parties intéressées ont a considérer les documents a l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestation auxquels les documents peuvent se rapporter ».

⁵Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire, un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international. »P22

⁶Article 8 des Règles et USANCES

Figure N°5 Présentation schématique de la forme du crédit révocable⁷



Source : MOUSSA LAHLOU –édition1999

❖ **Le crédit documentaire irrévocable**

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre la présentation, par ce dernier, des documents conformes aux instructions de l'importateur.

Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur.

Règles et Usances ont décrit le crédit documentaire irrévocable comme suite :

Un crédit irrévocable constitue, pour la banque émettrices, pour autant, que les documents stipulés soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrices et que les conditions du crédit soient

Respectées en engagement ferme :

⁷Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire, un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international. »Edition Enag,1999 , P 34.

-Si le crédit est réalisable par paiement a vue, de payer a vue ;

-si le crédit est réalisable par paiement différé, de payer a la date ou aux dates d'échéance déterminable conformément aux stipulation du crédit ;

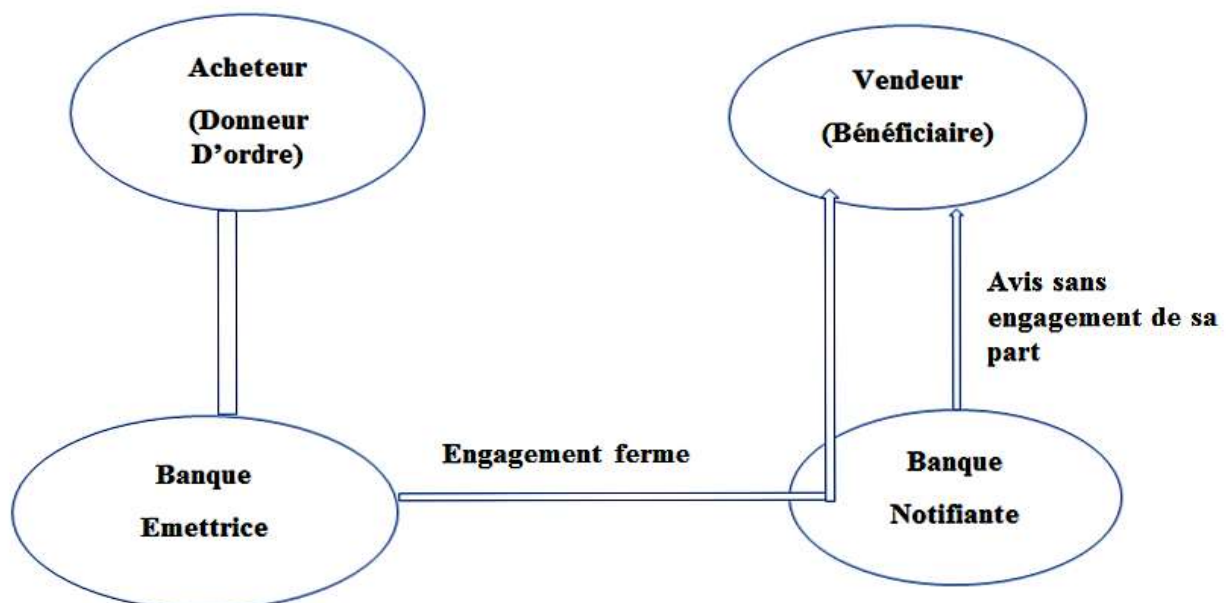
-si le crédit est réalisable par acceptation,

a. de la banque émettrice d'accepter la/les traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice et de payer les dites traites à leur échéances.

b. de tout autre banque tirée, d'accepter ou de payer a échéance la/les traite tirées par le bénéficiaire sur la banque émettrice au cas où la banque tirée qui est stipulée dans le crédit n'accepte pas la/les traite sur elle, ou payer la/les traite acceptée mais non payée par cette banque tirée.

-si le crédit est réalisable par négociation, de payer sans recours contre les tireurs et/ou porteurs de bonne foi les traite tirée par le bénéficiaire et/ou le document présenter conformément aux termes et conditions du crédit. Un crédit ne devrait pas être émis comme étant réalisable par traite sur le donneur d'ordre. Si le crédit exige néanmoins une ou des traites sur le donneur d'ordre. Les banques considèrent cette ou cette traite comme un ou des documents additionnels.

Figure N°6 Présentation schématique de la forme du crédit irrévocable



Source : MOUSSA LAHLOU- édition 1999

❖ Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

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

La confirmation d'un crédit irrévocable par une autre banque (la banque confirmant), agissant sur autorisation ou à la demande de la banque émettrice, constitue un engagement ferme de la banque confirmant s'ajoutant à celui de la banque émettrice. Pour autant que les documents stipulés soient présentés à la banque confirmant ou à tout autre banque désignée et que les termes et conditions du crédit soient respectés, la banque confirmant doit :

-si le crédit est réalisable par paiement vue, payer à vue ;

-si le crédit est réalisable par paiement différé, payer à la date ou aux dates d'échéance déterminable conformément aux stipulations du crédit ;-si le crédit est réalisable par acceptation :

a- de la banque confirmant, accepter la/les traite par le bénéficiaire sur la banque confirmant et les payer échéance

Ou

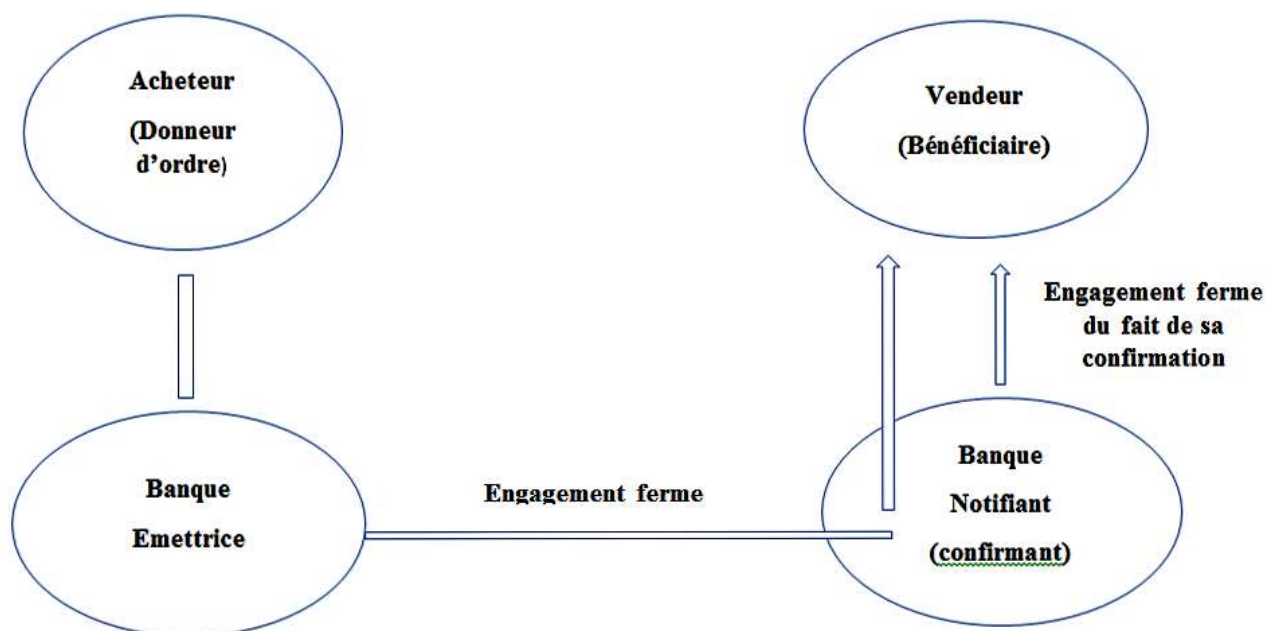
b-De toute banque tirée, accepter et payer à échéance la/les traite par le bénéficiaire sur la banque confirmant, au cas où la banque tirée, tel que stipulé dans le crédit, n'accepte pas la/les traite acceptée mais non payée à échéance par cette banque tirée.

-si le crédit est réalisable par négociation, négocié sans recours aux tireurs et/ou le document présenté en vertu du crédit. Un crédit ne devrait pas être émis comme étant réalisable par traite sur le donneur d'ordre. Si le crédit exige néant moins cette ou ces traite sur le donneur d'ordre, les banques considérant de telles traites sur le donneur d'ordre, les banques considérant de telles traites comme un ou des document additionnel.

En conclusion, on peut affirmer que dans le crédit documentaire irrévocable confirmé ou non, il n'existe aucun lien juridique entre l'acheteur et le vendeur.

La seule lien qui les unit est le contrat commercial dont les modalités de paiement exigent un instrument de paiement impliquant des banquiers dans la réalisation financière des opérations.

Figure N°7 Présentation schématique de la forme du crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : MOUSSA LAHLOU-édition 1999

Tableau N° 1 1.3 Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Les avantages du crédit documentaire	Les inconvénients du crédit documentaire
<p>Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international.</p> <p>Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leur pratique et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays.</p> <p>Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée.</p> <p>Il encourage en cela le commerce international de marchandise.</p> <p><u>Pour le bénéficiaire :</u>⁸</p> <p>sécurité total surtout si confirmé</p> <p>Avance de trésorerie selon mode de réalisation</p> <p><u>Pour le donneur d'ordre :</u></p> <p>Moyen de pression concernant les délais</p> <p>Contrôle documentaire des obligations du bénéficiaire</p> <p>Possibilité de paiement différé selon mode de réalisation</p> <p>Aussi en prend comme avantage le fait qu'il est un cadre règlementaire international.</p>	<p>Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise, l'acheteur n'as aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise.</p> <p>L'acheteur (qui aura du couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démuni ; dans la mesure où il pourra toujours agir contre de vente sous-jacent duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait.</p> <p>Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entrain généralement une augmentation des délais de livraison.</p> <p>La lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opération très procédurière. Le cout est élevé comparativement à d'autre technique de paiement internationales.</p> <p>Des procédures complexes, lente</p> <p>Peu commercial</p>

⁸ Article de Maison d'éducation de la légion d'honneur-gestion des opérations import-export

1.4. Les objectifs du crédit documentaire

Comme moyen de paiement universellement admis, il permet d'asseoir un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, si, toutefois l'opération est bien maîtrisée de négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du crédit documentaire. Pourceau, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur de disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés). Et de connaître la réglementation nationale et internationale.

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire et l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) car c'est un :

Moyen de transaction qui permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention de deux banques : celle de l'importateur et celle de l'exportateur. un élément de confort et sécurité.

Instrument de règlement qui peut se révéler de pratique courante pour des exportateurs avisés pour peu qu'on ne l'alourdisse pas de clauses et conditions inutilement sophistiqué. Il supprime dans des cas le concours bancaire de trésorerie.

1.5. Les crédits documentaires spéciaux

Il existe différents types de crédits documentaires spéciaux, selon l'usage qui en est fait, nous pouvons citer :

1.5.1. Le crédit revolving (renouvelable) :

Le crédit revolving est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé automatiquement.

Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

Si le crédit revolving prévoit que l'on peut ajouter à une tranche la partie non utilisée de la tranche précédente, on dira que le crédit revolving est cumulatif. Il est par contre non cumulatif si les montants qui n'ont pas été utilisés deviennent caducs.

Le mécanisme du crédit revolving apporte des avantages aux deux parties contractantes :

- L'importateur ayant imposé un intervalle de temps entre chaque livraison (périodicité des tranches) lui est profitable dans le sens où il pourrait alléger sa trésorerie.
- Quant à l'exportateur, il peut se trouver en possession d'un contrat lui accordant, à lui aussi, plus de souplesse et lui allégeant sa trésorerie dans la mesure où il n'est pas obligé d'investir sur le montant global du contrat (production par tranche).

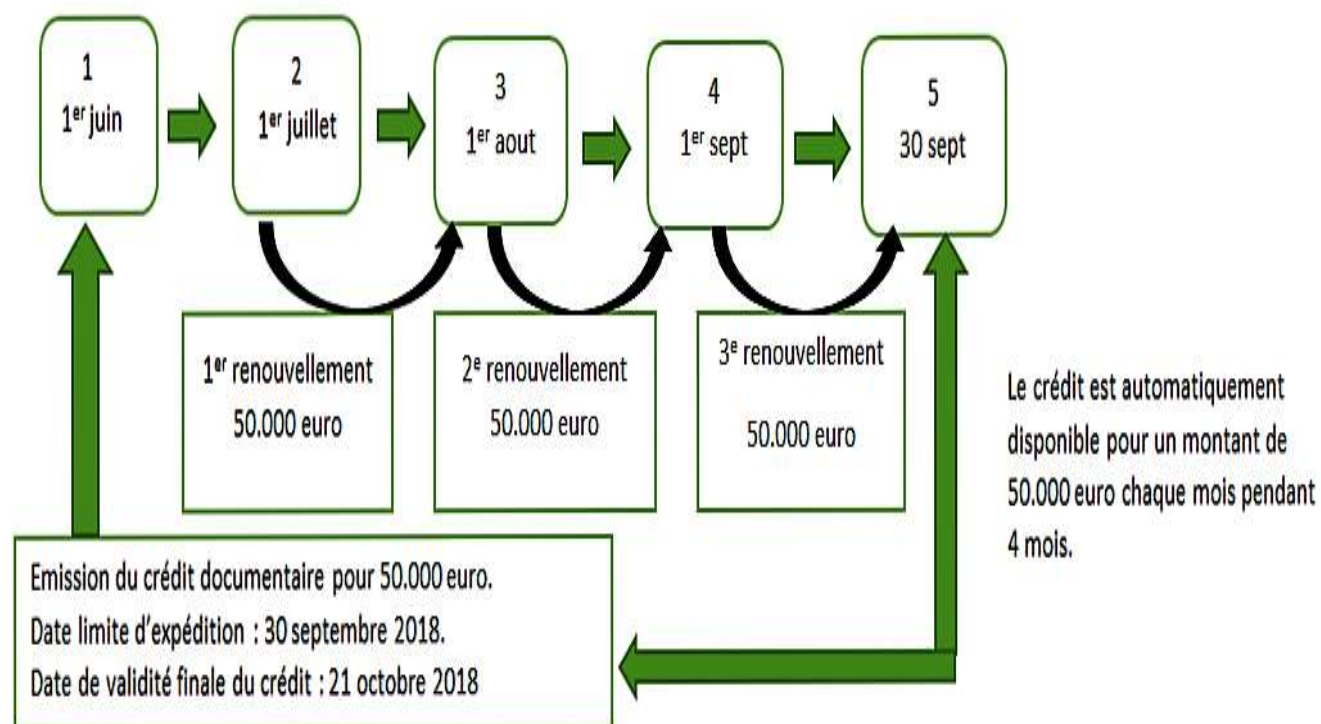
Le crédit "revolving" vise à :

- Limiter les commissions perçues par les banques à chaque ouverture d'un crédit documentaire.
- Eviter des pertes de temps en économisant des démarches et des formalités répétitives, ainsi que l'attente des accords de la banque pour chaque émission).

Exemple de crédit « REVOLVING » quant à sa durée⁹

Crédit documentaire ouvert le 1^{er} juin 2018 pour un montant de 50.000euro, couvrent l'expédition de 100 tonnes de pomme, « revolving » fois (chaque mois durant 3 mois)

Figure N°8 crédit revolving



Source : Documents présenté par la BEA de tizi ouzou

⁹ Bruno Guillory : « Documentary Trade ops expert, trainer & ... » publié le 9 sept. 2018.

1.5.2. Le red-clause (à clause rouge) :

Ainsi appelé parce qu'à l'origine la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est une clause spéciale qui est mentionnée sur la lettre de crédit par l'importateur et qui demande à sa banque d'avancer spécialement des fonds à l'exportateur avant la remise des documents. Cette clause est insérée par la banque émettrice à la demande du donneur d'ordre et son libellé est en fonction de ses instructions et des exigences de la banque émettrice. Il précise le montant de l'avance autorisée ; dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit. Il est utilisé comme un moyen de financement en faveur de vendeur avant l'expédition.

Ce crédit documentaire peut avoir 2 formes :

Acompte non garanti : L'acheteur seule assume le risque inhérent à l'avance fait au bénéficiaire par exemple l'annulation de commande, risque de fabrication, mauvaise qualité des marchandises...

Acompte garanti : cette forme dit que le bénéficiaire doit fournir au donneur d'ordre ou à sa banque une garantie bancaire de restitution d'acompte en cas de non respect d'engagement contractuels.

1.5.3. Le crédit transférable :

Le crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque transférant) ou, dans le cas d'un crédit, librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque «transférant», qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second bénéficiaire). Lorsque l'exportateur n'arrive pas à lui seul répondre à la commande de son client importateur, il peut transférer une partie de la commande chez un autre fournisseur qui se chargera d'exporter directement sa part de marchandises et de documents chez l'importateur, cette part venant s'ajouter à la part expédiée par le premier exportateur.

L'article 48 des Règles et Usances Uniformes (RUU) traite des points fondamentaux liés aux crédits transférables, notamment :

- Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de "transférable" par la banque émettrice, évidemment sur instruction du donneur d'ordre.

- Quand un crédit est transféré à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus d'un amendement par un ou plusieurs d'entre eux n'entraîne pas la nullité de l'acceptation des autres seconds bénéficiaires.
- Un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule fois.

1.5.4. Le crédit back to back:

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

En distingue deux sortes de crédit « back to back » :

Crédit concordant :

Le crédit adossé à ouvrir exige la présentation des même documents qui, après échange du facteur et le cas échéant de la traite, pourront être appliqués tels quels au crédit d'origine.

Crédit non-concordant :

Le crédit d'origine ne peut pas, après échanges de la facteur et le cas échéant de la traite, être utilisé avec les autres documents levés en vertu du contre-crédit (par exemple : le crédit d'origine exige un certificat d'origine visé et/ou légalisé par le pays de l'intermédiaire).

1.6. Les modes de réalisation du crédit documentaire

Tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation.

1.6.1. Réalisation par paiement à vue

Le paiement est immédiat, virement au comptant par la banque désignée contre les documents présentés. C'est le paiement le plus rapide pour l'exportateur. Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

1.6.2. Réalisation par paiement différé

Ce mode de réalisation est assez problématique de trésorerie, du fait qu'il ne peut recourir à l'escompte.

1.6.3. Réalisation par acceptation

La banque accepte une banque confirmatrice si l'une ou l'autre est désignée. L'exportateur

1.6.4. Réalisation par négociation

La banque désignée escompte, contre les documents, une traite tirée sur vendeur est réglé immédiatement tandis que l'acheteur ne sera débité qu'à l'échéance

1.7. Déroulement du Crédit documentaire

1 : Conclusion du contrat entre l'acheteur/importateur et le vendeur/exportateur. Lors des négociations, il a été convenu que le mode de paiement est un crédit documentaire irrévocable.¹⁰

2 : Instructions d'ouverture. L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire qui doit être notifié sans confirmation de la part de la banque du vendeur. Dans les instructions d'ouverture, l'acheteur remplit un formulaire en spécifiant les documents requis pour l'importation de la marchandise.

3 : Solvabilité de l'acheteur. La banque de l'acheteur vérifie la solvabilité de son client de même que les signatures sur le formulaire de demande. Elle s'assure également que les instructions sont claires et complètes.

4 : Ouverture. La banque de l'acheteur émet le crédit documentaire et le fait parvenir par le réseau SWIFT à la banque du vendeur. L'acheteur reçoit alors une copie de l'envoi.

5 : Contrôle. Après réception du crédit documentaire, la banque du vendeur vérifie l'authenticité du crédit documentaire et s'il est soumis aux RUU (Règles et Usances Uniformes). Elle vérifie ensuite si les instructions ne contiennent pas d'erreurs.

6 : Notification. La banque du vendeur avise son client qu'il a reçu un crédit documentaire en sa faveur.

7 : Contrôle. Lors de la réception de l'avis, le bénéficiaire vérifie si les conditions spécifiées dans le crédit documentaire sont conformes à ce qui a été établi lors des négociations. Si le bénéficiaire est en désaccord avec une clause quelconque, il doit demander à l'acheteur de modifier les conditions.

8 : Expédition de la marchandise. Le bénéficiaire expédie la marchandise et prépare les documents demandés selon les instructions du crédit documentaire.

¹⁰ Article © 1996-2022, Fédération des caisses Desjardins du Québec.

9 : Remise des documents. Le bénéficiaire présente les documents à sa banque.

10 : Vérification. La banque du vendeur vérifie que tous les documents sont conformes à ce qui a été exigé dans le crédit documentaire. En cas d'erreurs, son client n'est plus assuré d'être payé.

11-Envoi des documents. La banque du vendeur envoie les documents à la banque de l'acheteur et demande à être payée.

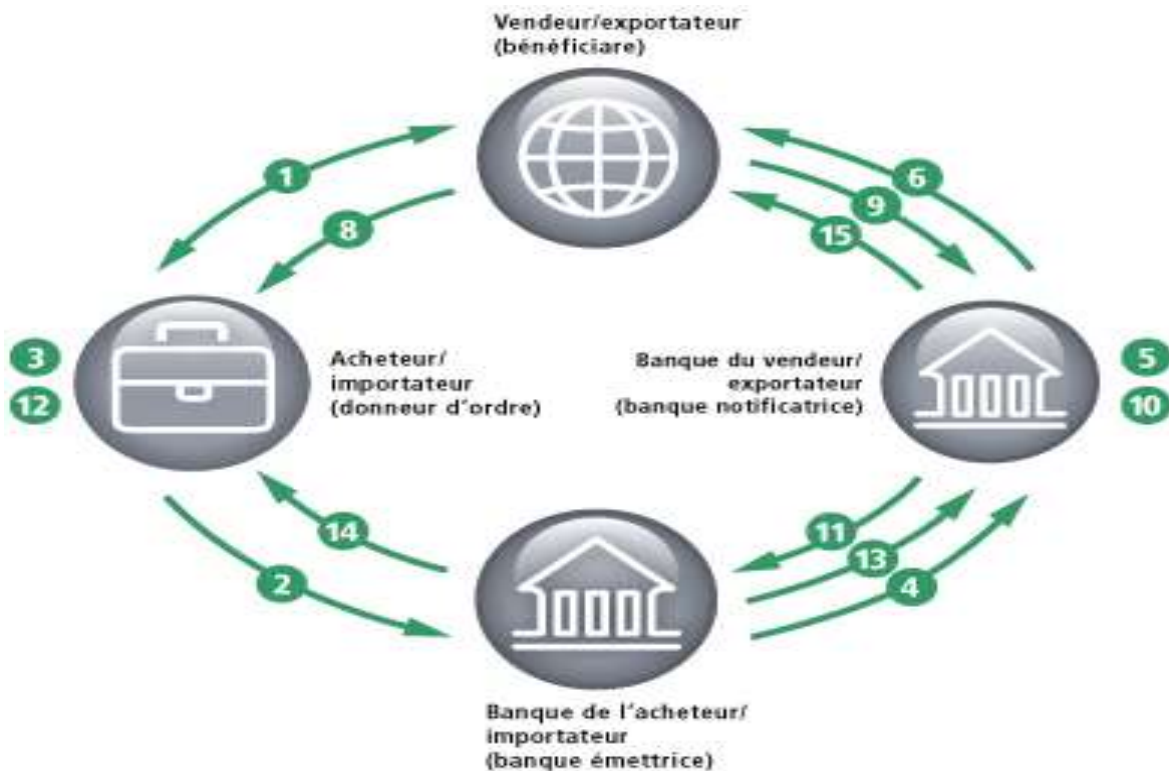
12-Vérification. La banque de l'acheteur vérifie à son tour tous les documents afin de statuer sur leur conformité.

13-Paiement. Si tout est conforme, la banque de l'acheteur procède au paiement à la banque du vendeur, moins les frais applicables.

14-Débit de l'acheteur et remise des documents. La banque de l'acheteur débite son client du montant du crédit documentaire, moins les frais applicables, et lui remet tous les documents. L'acheteur peut alors dédouaner la marchandise et en prendre possession.

15-Paiement. La banque du vendeur paie son client, moins les frais applicables.

Figure N°9 Schéma qui représente le déroulement d'une opération de crédit documentaire.



Source : site des jardins.com

2. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

La remise documentaire est un mode de règlement simplifié, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaires entre les partenaires, et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.

2-1 La remise documentaire :

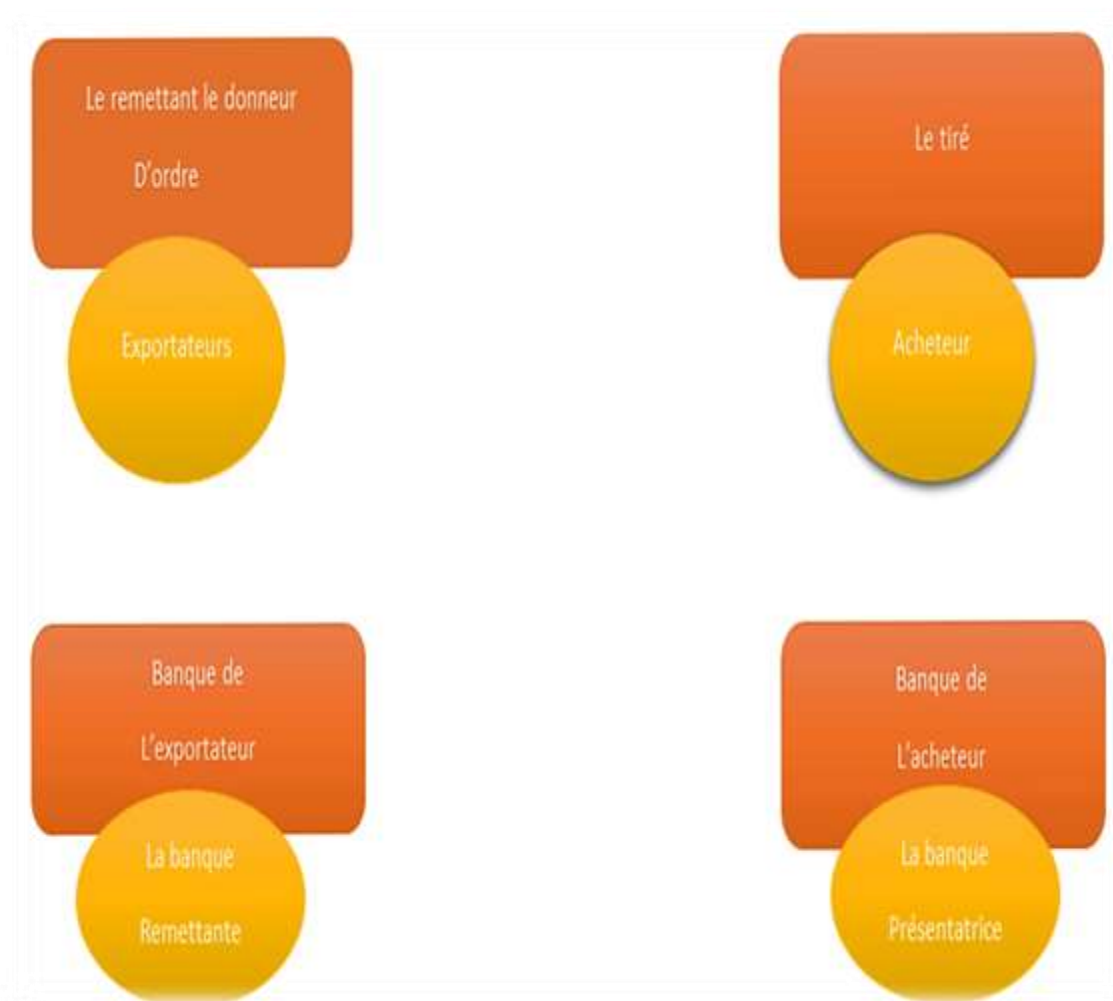
La remise documentaire constitue l'envoi des documents par le vendeur à l'encaissement à travers la banque qui assure la bonne livraison de ces documents à l'acheteur et par conséquent le transfert de leur valeur au vendeur à vue ou à terme. La banque agit selon les instructions du vendeur (remise émise directement par lui) ou bien par sa banque qui reflète ses instructions. La banque traite seulement avec les documents et jamais avec les marchandises. Les documents sont remis à l'acheteur sans étude.¹¹

2-2 Intervenants de la Remise documentaire

- **Le donneur d'ordre ou remettant** : C'est le vendeur (exportateur). Qui donne ordre à la banque
- **Le tiré** : C'est l'acheteur (l'importateur).
- **La banque remettante** : C'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement.
- **La banque présentatrice** : C'est la banque correspondante de la banque remettante dans le pays de l'acheteur.

¹¹<http://www.cisenegal.com/Products/25> LA FILIALE AFRICAINE membre du réseau international du Groupe Crédit Libanais SAL

Figure N°10 Schéma : les participants d'une remise documentaire ¹²



Source : D.P.MONOD

2-3 Objectif de la remise documentaire

La remise documentaire est un mode de paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurité que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

2-4 Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire

1-¹³ Conclusion du contrat ;

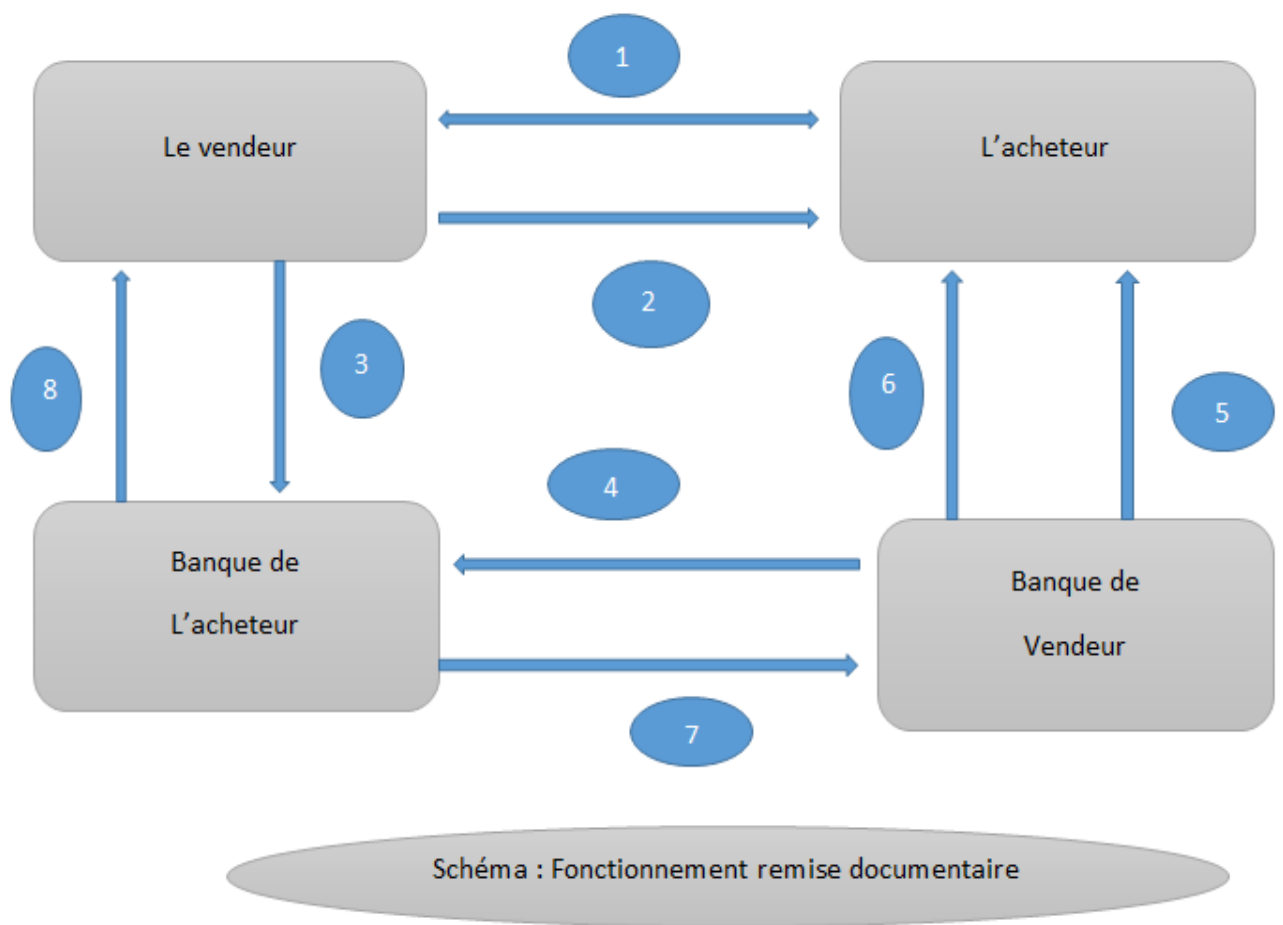
2-Expédition de la marchandise ;

¹² Didier-pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » Edition ESKA 2007. P106.

¹³ HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2015, P30

- 3-Ordre d'encaissement ;
- 4-Transmission de l'ordre de l'encaissement ;
- 5-Autorisation de paiement ;
- 6-Debit paiement et remise des documents ;
- 7-Paiement ;
- 8-Paiement de l'encaissement.

Figure N°11 Fonctionnement de remise documentaire



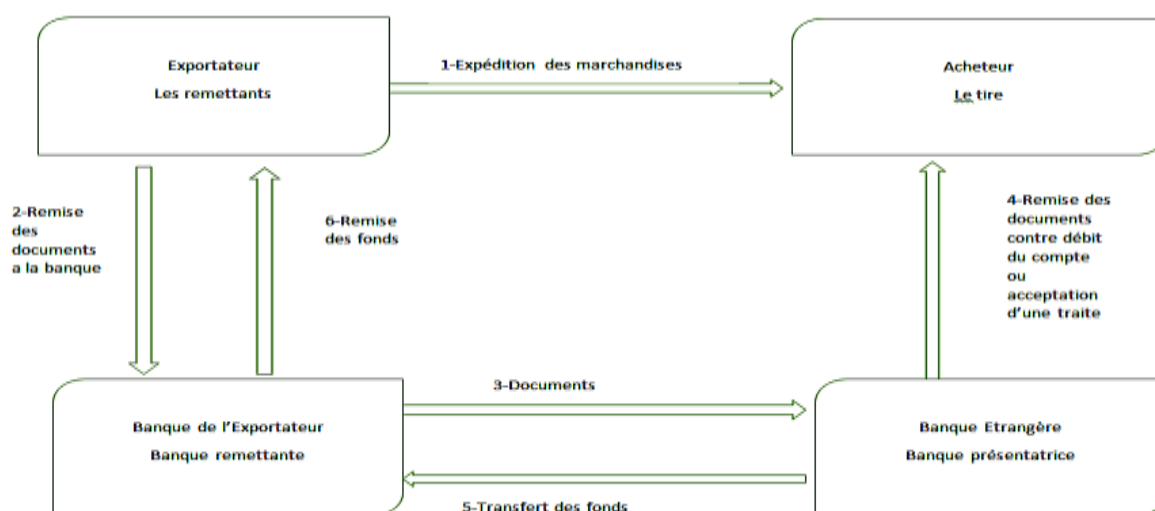
Source : HASSINE-S-2015

2-5Le déroulement de la Remise Documentaire

- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance ;

- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.
- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents.
- Lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.

Figure N°12 déroulement d'une remise documentaire



Source : BFCI.COM

2-6Avantage et inconvénient de la remise documentaire :

Tableaux N° 02 : Avantage et inconvénient de la remise documentaire

Les avantages	Les inconvénient
<p>-L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire</p> <p>- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates</p> <p>- Le coût est faible</p> <p>- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire</p> <p>-Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire</p> <p>- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite</p> <p>Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.</p>	<p>-Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change</p> <p>Vendeur : si l'acheteur change d'avis et ne veut plus des marchandises, le vendeur n'a plus qu'à les brader sur place si c'est une marchandise périssable, ou à la rapatrier. Les banques ne vont pas se substituer à l'acheteur</p> <p>- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation</p> <p>- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A)</p> <p>-Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur.</p> <p>- Cette technique est fortement soumise au risque politique</p> <p>- La remise documentaire reste une sécurité peu fiable, qui représente certaines limites.</p>

Tableau N°3 Tableau qui explique les intervenants et typologie des remises documentaires¹⁴

Les intervenants	Fournisseur étranger	La banque remettante	La banque présentatrice	l'acheteur (l'importateur)
Fonctionnement	Il vend la marchandise et met en place la remise documentaire selon les conditions du contrat	Elle reçoit mandat de transmettre les documents à la banque de l'importateur contre présentation de documents (doit D/P soit D/A)	Elle reçoit mandat de la banque remettante pour ne livrer les documents que contre paiement ou engagement de paiement	L'acheteur vient lever les documents aux caisses de sa banque. Il accepte d'être débité ou il accepte les traites présentées voire demande à une banque de les avaliser si la remise documentaire le prévoit.
Type de remise documentaire	Documents contre paiement (cash against documents)		Documents contre acceptation(1)(documents against acceptance)	
Mécanisme	La banque présentatrice ne délivre les documents que contre un paiement immédiat. Si le document de transport est à son ordre, elle l'endosse au profit de l'acheteur ou de son transitaire. Si le document de transport est non négociable (B/L ou CMR), elle établit un bon de cession(ou cession bancaire) afin d'autoriser le transporteur ou son agent à remettre la marchandise à l'acheteur ou son transitaire.		La banque remet les documents contre acceptation d'une traite par l'acheteur. Le fournisseur étranger a pu spécifier que la traite devra être avalisée Dans ce cas la banque présentatrice ou toute autre banque peut se porter « aval » mais rien ne les y oblige.	

¹⁴Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI « gestion des opérations import – export » Edition Coface P 191.

SECTION 2 : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international

1 Les risques du commerce international

Toute activité commerciale qui s'exerce sur le marché international implique une prise de risque qui empêche la capacité des opérateurs à atteindre leurs objectifs.

1-1 Définition de risque

Indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit quotidien.

1-1-1 Les risques liés au financement de commerce international

Toute ¹⁵activité commerciale qui s'exerce sur le marché international implique une prise de risque qui empêche la capacité des opérateurs à atteindre leurs objectifs.

1-1-2 Les risques liés au financement de commerce international

- ❖ Le risque commercial : lorsqu'un acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette, l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier
- ❖ Le risque de non transfert des fonds : le non transfert des fonds versés par l'acheteur pour des raisons politiques, des difficultés économiques ou encore aux révisions de la législation du pays de résidence de l'acheteur. La situation monétaire difficile de nombreux pays oblige à retarder la délivrance des devises.
- ❖ Le risque politique : c'est dans le cas où elle réalise des opérations commerciales avec un pays d'une politique instable, l'importateur ou l'exportateur algérien supporte le risque de non-paiement.
- ❖ Le risque de catastrophe naturelle : il est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel qui est susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.
- ❖ Le risque lié au transport de la marchandise : les marchandises acheminées de part et d'autres des frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers (pertes, vols, casses, mouille...). En n'ajoutent bien sur les risques liés aux diverses opérations auxiliaires, manutentions, chargements, déchargements, entreposages intermédiaires.

¹⁵HENNACHI (M),HELLALV(K) . « le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 356 », université de Bejaia, 2013.p33

❖ Le risque de change : Le risque de change est lié à l'incertitude du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court ou moyen terme.

1-1-3 Les risques liés au crédit documentaire et la remise documentaire

Malgré la prudence des banquiers. La réalisation et la pratique des techniques de financement du commerce extérieur fait toujours face à une panoplie des risques

Les risques du crédit documentaire :

¹⁶ L'analyse des risques du crédit documentaire se répartir en deux catégories :

-risque pour les banques.

-risque pour les clients.

Risque pour les banques :

Réparti en deux catégories celle de risque du banquier donneur d'ordre et celle de risque du banquier correspondant.

*Risque du banquier donneur d'ordre

- Risque relatif au financement : Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable.
- Risque relatif à l'examen des documents : Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. Risque du banquier correspondant
- Risque relatif à l'examen des documents : L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.
- Risque de non-remboursement du banquier confirmateur : Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

Risque pour les clients

Répartie en deux catégories

- risque de l'importateur
- risque de l'exportateur.

¹⁶Document interne de la BADR (Akbou), les opérations documentaires.

- risque de l'importateur (donneur d'ordre) Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande.
- risque de l'exportateur (bénéficiaire) il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques .c'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

Les risques de la remise documentaire

Ils sont encourus par les différentes parties :

A) Pour l'exportateur : il arrive que l'importateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette à l'échéance.

B) Pour l'importateur : le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la qualité ou du point de vue de la quantité.

C) Pour les banques : du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement, les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires. Elles demeurent responsables au titre du service qu'elle rend aux différentes parties.

2 Les garanties

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

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel.

L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur.

2-1 Les cautionnements

Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli

correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution.

2.2. Les garanties en faveurs de l'importateur

Il existe quatre garanties qui assurent l'importateur contre les risques du commerce :

2.2.1. La garantie de soumission (BID BOND)

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

2.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond)

Appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

2.2.3. La garantie de restitution d'acompte (avance paiement bond)

Elle garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

2.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

2.3. Les garanties en faveurs de l'exportateur

Les garanties qui sont en faveur du l'exportateur sont :

2.3.1. La lettre de crédit stand-by

Appelée également SBLC (stand-by Letter of crédit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

2.3.2. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une

marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

2.4. La gestion interne de risque de change

Les techniques les plus courantes pour la gestion interne de risque de change sont :

2.4.1. La clause de change contractuelle

Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

2.4.2. Le netting

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales. Cette technique diminue le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.

2.4.3. Le termaillage

Le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

2.4.4. La compensation des flux

Elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.

2.4.5. Les swaps en devise

On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt,

l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

2.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont :

2.5.1. L'achat à terme :

Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change:

Une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

2.5.2. Les avances en devises

Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier prêteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

2.5.3. L'option de change

L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option. Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée. Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

2.5.4. Change avec intéressement

Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

2.5.5. Change budgété

Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

2.5.6. Option prime zéro

L'entreprise est protégée un peu moins favorablement comparée à une option classique mais pour un coût nul (prime zéro basée sur la mise en place de deux options contraires : un achat d'option et une vente d'option dont les primes s'annulent)

SECTION 3 : L'opération d'importation

Le recours à l'importation pour une entreprise représente un choix qui nécessite une parfaite connaissance des différentes étapes qui constitue une opération d'importation.

La première partie consiste à présenter la démarche à l'import, en présentant les différentes étapes pour mener une opération d'importation ainsi que les moyens et techniques de paiement des fournisseurs.

1 La démarche d'une opération d'importation

1-1 La réglementation des importations

Les opérations d'importation de produits se réalisent librement en Algérie, exception faite de l'importation de produits portant atteinte à la sécurité, à l'ordre public et à la morale.

Certaines importations sont soumises à obtention d'agréments ou d'autorisations auprès des autorités compétentes, telles que les importations relatives à la santé humaine et animale et aux produits phytosanitaires.

Les produits importés doivent être conformes aux normes relatives à la qualité et à la sécurité (loi n° 89-02 du 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur, décret exécutif n° 90-366 du 10 novembre 1990 relatif à l'étiquetage et à la présentation des produits domestiques non alimentaires, loi n° 04-04 du 23 juin 2004 relative à la normalisation, l'arrêté du 15 juin 2002 déterminant les modalités d'application de l'article 22 du code des douanes relatif à l'importation de marchandises contrefaites).

1-2 L'emballage et le transport des marchandises

La prise en charge par l'importateur du transport et de l'emballage des marchandises importées conduit inévitablement à lui imposer des choix à faire en matière d'emballage et de mode de transport.

Pour cela, il nous paraît fort indispensable de présenter les différentes techniques d'emballage et les différents modes de transport des marchandises.

1-2.1 L'emballage des marchandises

L'emballage est tout produit constitué de matériaux de toute nature¹⁷, destiné à contenir et à protéger des marchandises données, allant des matières premières aux produits finis, à permettre leur manutention et leur acheminement du producteur au consommateur ou à l'utilisateur, et à assurer leur présentation. Tous les articles à jeter utilisés aux mêmes fins doivent être considérés comme des emballages.

En général l'emballage est toujours réalisé aux frais du vendeur. En effet l'article 35/1 ,35/2 de la convention de Vienne de 1980 précise que « le vendeur doit livrer des marchandises dont la quantité, la qualité et le type répondent à ceux qui sont prévus au contrat, et dont l'emballage ou le conditionnement correspond à celui qui est prévu au contrat, à moins que les parties n'en soient convenues autrement».

L'emballage doit répondre à plusieurs objectifs (protéger la marchandise, éviter de l'abîmer.)

Mais doit aussi être économique. L'entreprise importatrice peut émettre des exigences au choix de l'emballage le plus adéquat pour chaque situation et trouver l'équilibre entre la fiabilité et le prix car un tel choix aura certainement un impact sur le prix d'achat du produit importé.

Des contraintes liées à la nature du produit importé ainsi que des contraintes climatiques et mécaniques mais aussi réglementaires influent sur le choix de l'emballage.

1-2-2 Le transport des marchandises

Le choix d'un mode de transport pour acheminer personnes et marchandises au sein du système-monde dépend d'un nombre de facteurs dont les plus significatifs sont la nature des biens transportés, les infrastructures disponibles, les origines et les destinations, et particulièrement leurs distances respectives.

¹⁷ Article de la directive n° 2004/12/CE du 11 février 2004,

1.2.2.1 Le transport maritime international

Le transport maritime international reste, en volume de marchandises transportées, le premier moyen de transport utilisé dans le monde, en effet il peut charger le plus de marchandises en commerce international.

Pour son intérêt l'Algérie a ratifié certaines conventions maritimes internationales, qui sont au profit de ses engagements avec les différents partenaires de transport maritime.

Le principal moyen de transport en Algérie, à l'import comme à l'export, est la voie maritime. Les principaux ports marchands sont : Alger (10 millions de tonnes), Oran (4 millions de tonnes), Annaba (5 millions de tonnes) et Jijel (1,5 million de tonnes) ; ils totalisent 75% du trafic portuaire (hors hydrocarbures). Le port d'Alger est le premier port commercial du pays. Le volume global du trafic enregistré par ces ports chaque année s'élève à plus de 127 millions de tonnes, dont 99,96 à l'export et 26,95 à l'import.¹⁸

Les principaux intervenants dans le transport maritime :

le transitaire : Sa mission est d'organiser la liaison entre les différents transporteurs et d'assurer ainsi la continuité du transport, ainsi que toutes les opérations administratives connexes s'y rapportant, réglementation douanière, gestion administrative, et financière, du personnel, commerciale, des assurances, des litiges, des crédits documentaires, et de la représentation fiscale.

- Le consignataire : Son rôle consiste à préparer l'escale du navire selon l'état (expected ou estimatrice time of arriva), date prévue d'arriver du navire au port aviser les réceptionnaires de la date d'arriver des marchandises ;introduire le manifeste en douane.
- Le manutentionnaire : Son rôle consiste à charger et à décharger les marchandises, des cales de navire à quai, en employant une main d'œuvre appelée « dockers » désigné sous le nom d'acconier, pour les diverses fonctions qu'il accomplit en même temps (recevoir, garder et livrer les marchandises...).
- Le courtier maritime :Le courtier est la personne agréée qui met en rapport les offreurs et les demandeurs de services. Il lui incombe, également de rédiger les contrats et de tenir la mercuriale des prix. Il existe principalement deux types de courtier maritimes :

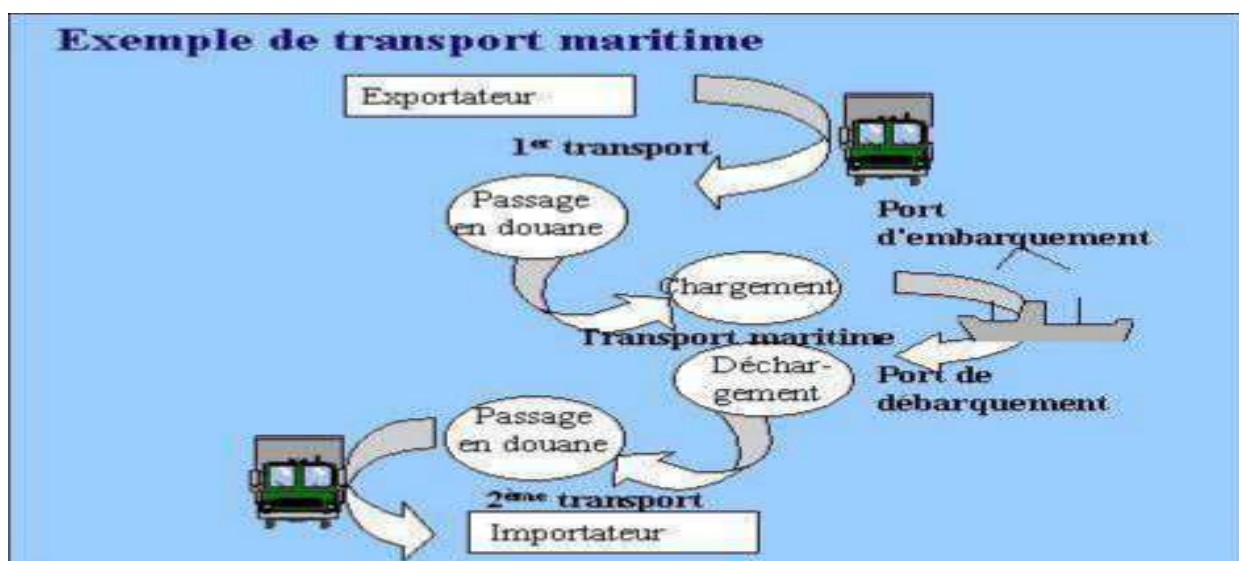
¹⁸Présentation des ports algériens, réalisé par l'UNECE

Le courtier -interprète chargé de traduire les documents des navires étrangers et leur mise en douane, la législation des documents,....

- Le courtier de vente et d'affrètement des navires, connu comme étant l'intermédiaire entre le fréteur et l'affréteur et intervient dans les opérations de ventes et d'achats de navires.
- la douane : contrôle les marchandises qui transitent dans le port et qu'elle tient les statistiques sur le commerce extérieur, vérifie les déclarations et l'encaissement des droits et taxes sur les marchandises qui y transitent et assujetties.
le transporteur : Le transporteur prend en charge le transport de marchandises par mer d'un lieu à l'autre, qu'il soit propriétaire ou non propriétaire, (affréteur)
- le chargeur : Il est le propriétaire de la marchandise transportée, matérialisée par un document écrit appelé connaissement. Son rôle consiste à préparer la marchandise ; prospector un navire ; déplacer la marchandise jusqu'au port d'embarquement

Les banques et les compagnies de l'assurance sont aussi des intervenants qui ont le rôle de promouvoir le commerce maritime de marchandises. Le service des banques consiste à identifier la transaction et son suivi physique et financier. Quant aux compagnies d'assurances, elles assurent et indemnisent leur client ou l'assuré sur les risques liés au navire et à la cargaison.

Figure N°13 Exemple de transport maritime



Source : support@fc-achats.fr

1.2.2.2 Le transport aérien international

L'Algérie a développé son secteur du transport aérien de manière à en faire un véritable moyen d'intégration au niveau régional et international, elle compte 35 aéroports dont 13 internationaux.

- Les principaux intervenants :

Les différents intervenants en transport aérien sont:

- L'agent de fret aérien qui organise le transport principal,
- Le transitaire commissionnaire, mandataire, qui assure les opérations et les formalités relatives au transport.

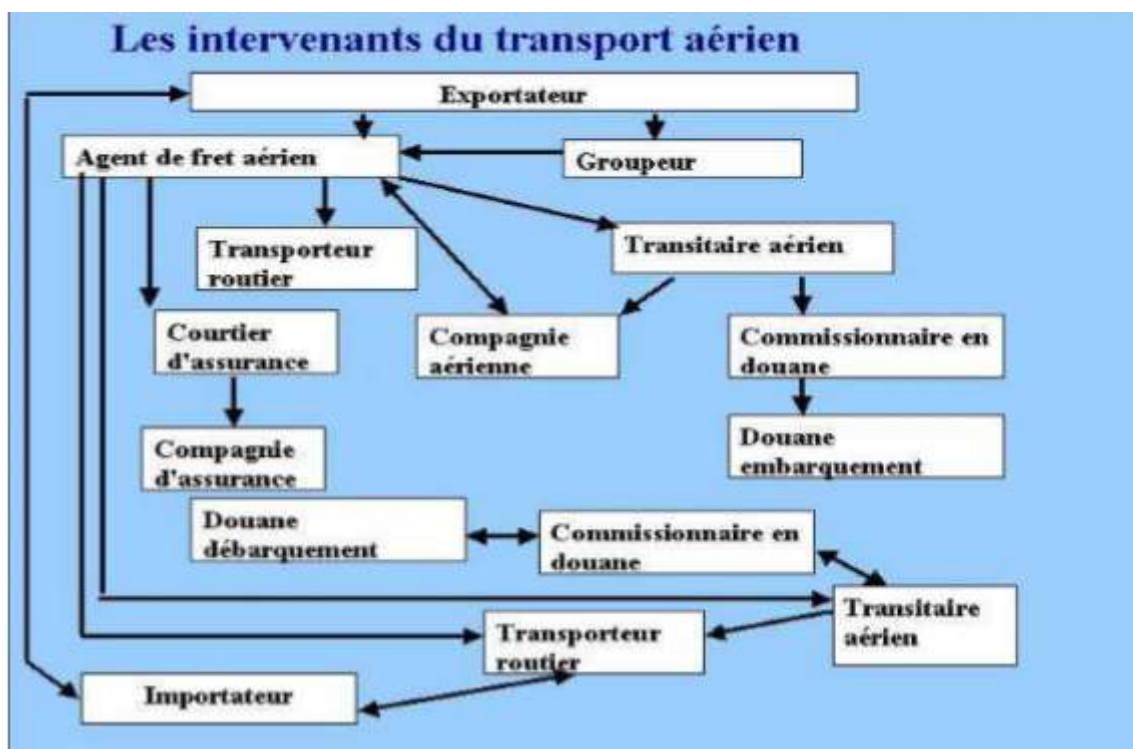
- Les principaux intervenants dans le transport aérien :

Les techniques de transport aérien :

Deux types d'appareils participent au transport international de marchandises :

- Les avions mixtes : ils transportent à la fois des passagers et du fret.
- Les avions cargo qui ne transportent que des marchandises.

Figure N°14 les principaux intervenants dans le transport aérien



Source : support@fc-achats.fr

1.2.2.3 Le transport routier international

Le transport routier occupe une portion plutôt marginale du transport international puisqu'il s'agit de modes d'échelle nationale ou régionale, mais il reste le seul moyen qui permet de transporter directement la marchandise de l'entreprise de l'exportateur à l'entreprise de l'importateur.

1-3 L'assurance transport

Quel que soit le mode de transport choisi (route, chemin de fer, voie maritime, fluviale ou aérienne), les marchandises sont exposées à de nombreux risques. Il est donc important d'être bien assuré.

Les différentes formes de police d'assurance transport :

La police d'assurance est un acte remis au souscripteur par la société d'assurances et qui établit les conditions du contrat d'assurance. la preuve matérielle du contrat passé entre l'assureur et l'assuré. La police d'assurance matérialise donc l'accord des deux parties, l'assureur et l'assuré, signataires du contrat.

-La police « tiers chargeur » : C'est un contrat dans lequel le vendeur ou l'acheteur demande au transporteur de mettre à sa disposition sa propre police d'assurance moyennant le versement d'une prime. L'assurance du transporteur couvre alors la marchandise. En cas de dommage, il reviendra au transporteur de constituer un dossier de réclamation. Ce qui dispense son donneur d'ordre de nombreuses formalités.

-police « au voyage » : Elle est utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport) et surtout pratique pour des expéditions.

- La police « à alimenter » : Il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit par un importateur ou un exportateur directement auprès d'une compagnie d'assurance, pour couvrir plusieurs envois de même nature et dont la valeur globale est connue.

-La police « d'abonnement » : Encore appelée police « flottante », c'est une solution très souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir par un seul assureur la totalité de leurs importations et exportations. La police d'abonnement est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée (généralement annuelle).

1-4 le dédouanement des marchandises

Le dédouanement¹⁹ s'entend de toute la procédure applicable aux marchandises importées ou exportées afin d'assurer, d'une part, la correcte perception des droits et taxes que l'administration des douanes est chargée de liquider, d'autre part, d'appliquer les diverses mesures réglementaires. L'ensemble des opérations de dédouanement se scinde en quatre aspects principaux à savoir :

- La conduite et la mise en douane
- L'établissement de la déclaration en détail
- Le contrôle et la vérification de la marchandise
- La liquidation et l'acquittement des droits et taxes.

1-5 Les techniques de paiement à disposition de l'importateur

Plusieurs instruments et techniques de paiement sont mis à la disposition de l'importateur néanmoins plusieurs éléments doivent être pris en considération au moment du choix parmi ces différentes techniques entre autre la sécurité et la garantie de paiement qu'ils procurent, les usages et réglementations du pays partenaire ; en effet un instrument de paiement peut bien avoir un caractère contraignant dans un pays et pas un autre.

5-1 :L'encaissement direct

C'est les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur. L'encaissement simple peut être réalisé à la commande, à la facturation, au départ usine ou à tout autre moment selon le contrat commercial.

Il existe différents types d'encaissement direct:

- L'encaissement simple.
- Le paiement à la commande.
- Le paiement à la facturation.
- Le paiement ex-usin.

¹⁹ Article 82 code de douane algérien et l'Article 92 code de douane algérien (procédures de dédouanement)

5-2 Le contre remboursement.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change

5-3 La remise documentaire

Une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents représentatifs de la marchandise (factures, documents de transport, titres de propriété, ...), Ainsi, le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'importateur via le réseau bancaire. La banque de l'importateur sera chargée de ne remettre les documents originaux à celui – ci que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

5-4 Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est : « un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés ».

5-5 La lettre de crédit stand-by (LCSB)

La Lettre de Crédit Stand BY (LCSB) s'impose de plus en plus dans les opérations de Commerce International.

1-6 Les crédits mis à la disposition de l'importateur

Les différents types de crédit qu'un importateur peut accéder afin de financer une opération d'importation, sont généralement définis par le règlement n°13-01 du 08 avril 2013 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque. Ces crédits peuvent prendre la forme de crédits des engagements par signature ou des crédits par décaissement.

1 Les engagements par signature

Un engagement par signature est un engagement donné par une banque sous la forme d'une caution ou d'un aval pour le compte d'un client (son débiteur) dans le cas où celui-ci s'avérerait défaillant.

2 Les crédits par décaissement

Nous distinguons le crédit spécifique aux opérations d'importation et les crédits accordées à toute personne (physique ou morale) compte tenu de son secteur d'activité et de sa situation financière.

Conclusion

Ce chapitre a traité les modes de paiement des transactions commerciales internationales, le crédit documentaire et la remise documentaire, et les risques qui confrontent les opérations d'import-export et une présentation détaillée sur l'opération d'importation.

Chapitre III :

*Le financement des opérations du
commerce extérieur : Cas d'un
crédit documentaire à la BEA de
Tizi-Ouzou.*

Introduction

Dans les chapitres précédents nous avons présenté les différents moyens et techniques de paiements et de financement ainsi que les risques auxquels sont confrontés les opérateurs et les garanties internationales. Afin de mieux comprendre les notions théoriques utilisées ci-dessus nous allons illustrer notre travail de recherche avec un cas pratique que nous avons étudié lors de notre stage au sein de la BEA de Tizi-Ouzou. Cet exemple traite un cas d'importation ayant bénéficié d'un règlement par remise documentaire à échéance dans le but de savoir le degré d'implication de la BEA dans les opérations du commerce extérieur.

Section 1 : Présentation et organisation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA).

1 Historique et évolution de la BEA

L'idée de la création de la BEA a été le résultat de l'établissement du secteur bancaire au lendemain de l'indépendance (1966-1967) car il paraissait indispensable d'avoir un système monétaire national capable de répondre aux besoins de financement croissant du secteur public. La création de la BEA s'est faite conformément à l'arrêté N° 67-204 du 01-10-1967, ceci a représenté la dernière phase de la procédure de création des banques. La BEA est une entreprise nationale qui a adossé les charges et les fonctions de cinq (5) banques étrangères activant en Algérie et qui sont :

- Le crédit lyonnais (12-09-1967)
- La société générale (16-01-1968)
- Barclays (28-04-1968)
- Le crédit du nord (13-05-1968)
- BIEM (26-05-1968)

Malgré l'appartenance de la BEA au secteur public, cette dernière est soumise aux lois du commerce donc de la concurrence, s'ajoute à cela son principe fondamental qui est celui de financer le commerce extérieur et de participer à toutes les opérations monétaires qu'exige l'économie. Depuis 1970, la BEA était digne de confiance de toutes les opérations bancaires des grandes entreprises industrielles étrangères ainsi que pour la gestion des comptes de l'entreprise «BEA de tizi ouzou ». Après l'adoption de la loi N° 01-88 datant du 21 janvier 1988 et concernant l'indépendance des entreprises, la BEA est devenu à partir du 05-01-1989 selon la loi 01-89 une société par action au capital social d'un milliard de dinars après que

celui-ci fut 20 millions de dinars au début de son activité. Le capital de la BEA se répartie comme suit:

- ✓ Caisse de participation, construction et urbanisme à 35%
- ✓ Fonds de participation de l'électronique et télécommunication à 35%
- ✓ Caisse de participation services à 20%
- ✓ Caisse de participation chimie, pétrochimie et pharmacie à 10%

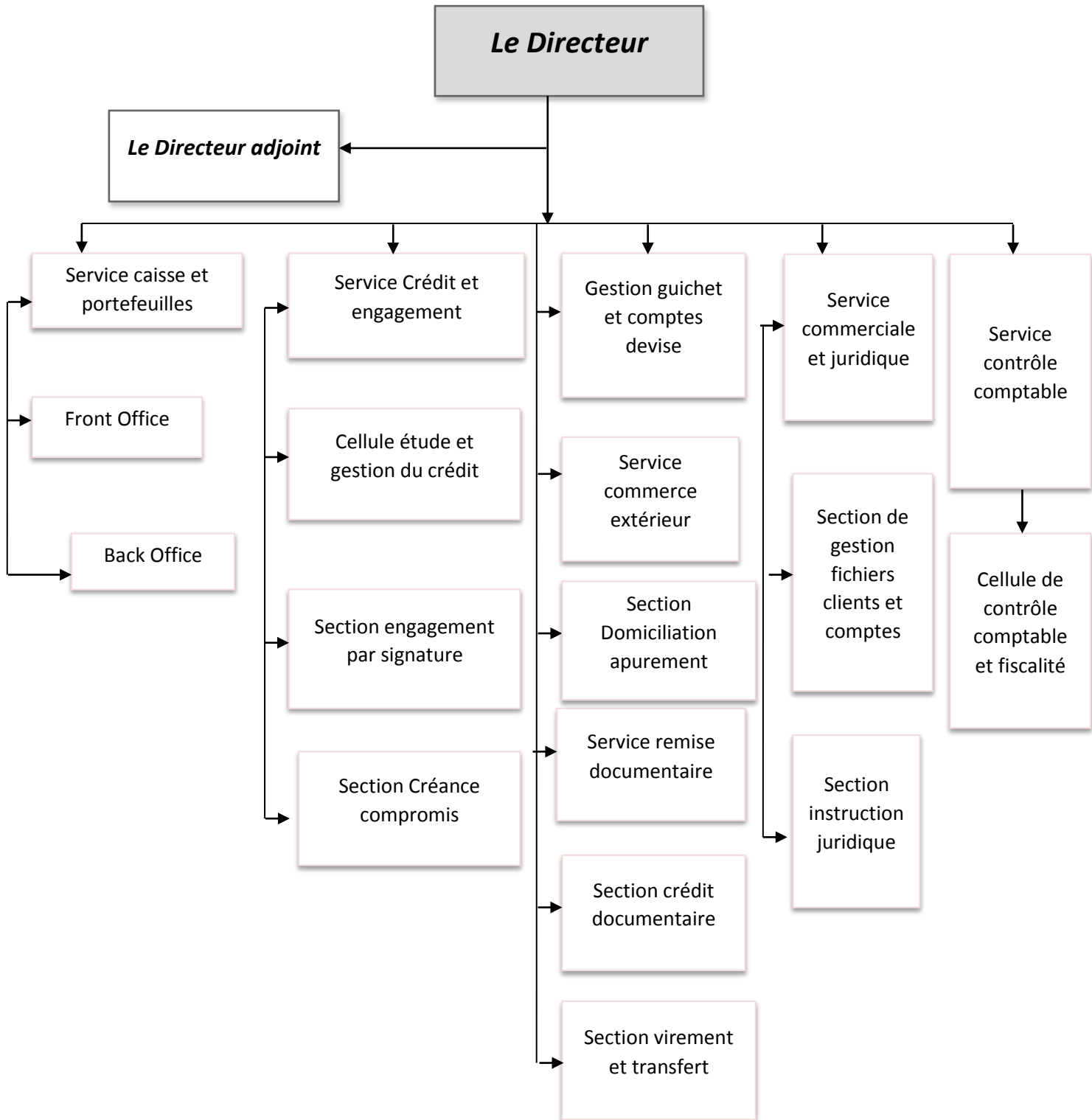
Le capital global de la BEA ne cesse de croître, en 1993, il était d'un milliard six cent millions de dinars pour atteindre en 1995 cinq milliards six cent millions de dinars et douze milliards deux cents millions de dinars en 2001 et à ce jour le capital augmente de plus en plus. La BEA, qui compte 78 agences réparties à travers le territoire national, en plus de ses financements privés, a pour but de faciliter et développer les relations de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale.

2 Les missions de la BEA

- En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir les transactions commerciales avec d'autres pays ;
- Elle participe à tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle.
- Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger ;
- Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère des finances et du ministère du commerce.
- Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques
- Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieure compatible avec ses objectifs ;
- Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieur ;

- Recherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays.

Figure N°15 : L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou¹



Source : Document interne de la BEA

¹ Document interne de la BEA : Guide des opérations du commerce extérieur

Section 2 : La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Les deux cas d'étude de CREDOC et REMDOC que nous avons traitée dans les sections précédentes, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

1-Comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Tableau N°4 : La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire²

Désignation	Crédit documentaire	Remise documentaire
Les intervenants : Importateur	Donneur d'ordre	Bénéficiaire de la remise
Banque de l'importateur	Banque émettrice	Banque présentatrice
Banque de l'exportateur	Banque notificatrice Bénéficiaire	Banque remettante Donneur d'ordre
Banque correspondante a la banque de l'importateur	Banque confirmatrice	N'existe pas dans la remise documentaire
Rôle de la banque émettrice	Engagement irrévocable de paiement sur la conformité des documents	Mandat a l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement (consiste a transmettre les documents)
Forme	Révocable Irrévocable Irrévocable et confirme	Remise simple Remise documentaire
Mode de réalisation	Par paiement immédiat (a vue) Par paiement différé Par acceptation Réalisation par négociation	Par paiement (a vue) Par acceptation Par acceptation et aval Par lettre d'engagement
Valeur des documents	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et	Les documents à l'appréciation de

² Source : Réalisé par Melle KAIS Khadidja Melle LAHDIR Louiza à partir des ouvrages de commerce international, les opérations d'import-export

Chapitre III : Le financement des opérations du commerce extérieur : Cas d'un crédit documentaire à la BEA de Tizi-Ouzou.

	termes du crédit par les banques les documents ont plus de valeur pour l'importateur	l'importateur
Avantage/Garanties	<p>1-Credoc est à l'initiative de l'exportateur</p> <p>2-Une sécurité de paiement pour l'exportateur</p> <p>3-Une garantie pour l'importateur</p> <p>4-Couverture du risque de non-paiement bonne à excellente</p> <p>Selon que le crédit est notifié ou confirme</p>	<p>1-la Remdoc est en faveur de l'importateur</p> <p>2-l'opération est fondé sur la confiance des contractants.</p> <p>3-une garantie pour le vendeur 4-une technique simple et souple</p> <p>5-moins onéreux qu'un crédit documentaire.</p> <p>6- moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire.</p>
Limites/risques	<p>1-La réalisation est rigoureuse 2- Une technique onéreuse</p> <p>3- Gestion administrative très Lourde</p>	<p>1-une garantie limitée 2-la non-levée des documents 3- Non-respect de la qualité, quantité par l'exportateur et le retard de la livraison</p> <p>4-Risque de non-paiement par l'importateur</p>
La procédure de déroulement de l'opération	<p>1. Ouverture du Credoc</p> <p>2. Emission du Credoc</p> <p>3. Réalisation du Credoc</p>	<p>1. constitution de dossier de Remdoc</p> <p>2. réalisation de Remdoc</p>
La pré-domiciliation électronique	<p>Phase 1 : inscription client</p> <p>Phase 2 : identification client et pré-domiciliation client</p> <p>Phase 3 : contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau de la centrale de la banque intermédiaire agréée</p> <p>Phase 4 : contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire</p>	Les mêmes étapes que le crédit documentaire
les étapes du dossier de	1/Attribution d'un numéro de	Idem

Chapitre III : Le financement des opérations du commerce extérieur : Cas d'un crédit documentaire à la BEA de Tizi-Ouzou.

domiciliation bancaire	domiciliation 2/Ouverture d'une fiche de contrôle 3/ Constitution de la commission de domiciliation. 4/ Apurement de dossier de domiciliation.	
Les documents exigés - pour la domiciliation	1/ Imprimé d'inscription de pré-domiciliation 2/ Facture pro-forma 3/ Le registre de commerce légalisé par CNRC 4/ Demande de domiciliation 5/ Engagement d'importation ou une taxe domiciliation 6/NIF 7/Documents fiscale et parafiscale 8/Extraie de rôle apuré 9/ Bilan fiscale	Les documents exigés pour la domiciliation d'une remise documentaire sont les mêmes qu'un crédit documentaire
- Pour l'ouverture du Credoc	1/ Demande d'ouverture de crédit documentaire 2/ Facture pro-format 3/ Attestation validation PREG 4/ Attestation de non impayé 5/ Attestation de risque de change 6/ Engagement pour propre utilisation	Absence d'ouverture de crédit
- Les documents exigés du fournisseur	1/ Facture commerciale 2/ Certificat d'origine 3/ Certificat de conformité 4/ Connaissance 5/ Autres annexes	Idem

Les commissions de la constitution du dossier	Commission de domiciliation (fixe) 3000 DA -Commission d'ouverture 3000 DA -Commission d'engagement 6.25 % pour un montant total de la marchandise -les frais SWIFT 2000 DA	-Commission de domiciliation 3000 DA -Règlement min 2500 (hors frais banque d'Algérie) -Commission de remise contre acceptation 3000 DA -Les frais SWIFT 2000
---	--	--

Source : Réalisé par Melle KAIS Khadidja Melle LAHDIR Louiza à partir des ouvrages de commerce international, les opérations d'import-export

2-Résultat de la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire

Le tableau ci-dessus explique les points identiques et comparatifs relatif aux concepts liés à ces deux techniques de financement qui sont des techniques de paiement et de financement des opérations de commerce extérieur.

Pour assurer le bon fonctionnement et la réalisation de l'un des deux techniques exigent quatre intervenants parfois Cinque qui joue un rôle différent de l'un à l'autre.

Dans l'opération de crédit documentaire intervient importateur qui demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire au profit de l'exportateur. Sa banque émettrice accepte de s'engager à payer dans les conditions établies par son client, elle ouvre le crédit et le transmet à la banque notificatrice.

Ainsi la banque correspondante située dans le pays de vendeur informe l'exportateur de l'ouverture de crédit documentaire. L'exportateur reçoit le crédit documentaire et il présente les documents nécessaires dans les délais indiqués, afin de bénéficier de l'engagement bancaire

Tandis que dans la remise documentaire les intervenants jouent un rôle différent de celle du Credoc. L'exportateur ou le donneur d'ordre confie l'opération à sa banque (la banque remettante) qui agit selon les indications portées sur la lettre d'instructions du donneur d'ordre. Le tiré devra payer sur présentation des documents, ou accepter une traite. La banque présentatrice est la banque correspondante à la banque du vendeur, située dans le pays de l'acheteur, elle est chargée de l'encaissement de la créance contre remise des documents.

Il existe les différentes formes possibles pour réaliser ces deux techniques de paiement. Pour le Credoc, il s'agit ; du crédit documentaire révocable ; Le crédit documentaire irrévocable ; Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Néanmoins, la remise documentaire à deux formes souples à réaliser ; la première est la remise simple est la remise documentaire.

Plusieurs modes de réalisation sont possibles selon les conditions prévues dans le contrat, premièrement, un crédit documentaire, peut réaliser avec un paiement à vue, Paiement à échéance, paiement par acceptation. En fin, paiement par négociation.

Deuxièmement, remise documentaire peut s'effectuer contre paiement (à vue) ; Contre acceptation ; Contre acceptation et aval ; Ou contre lettre d'engagement.

Le Crédit et la remise documentaire occupent une place importante dans les échanges internationaux, ils présentent des avantages et limites ou des risques et garanties, à la fois pour l'exportateur et l'importateur.

Le Credoc est ouvert à l'initiative du l'exportateur, par contre la Remdoc est en faveur de l'importateur, Le Credoc offre une sécurité de paiement pour l'exportateur par contre la remise documentaire offre une garantie pour le vendeur

Dans le crédit documentaire, le vendeur est payé sans avoir à attendre que les marchandises soient arrivées à destination et l'acheteur est assuré que les marchandises qu'il paie ont été bien expédiées par le vendeur.

Mais par contre le Credoc est certes le moyen le plus sûr mais le plus cher par rapport à la Remdoc, qui procure moins de sécurité pour l'exportateur

Et à propos de la gestion administrative du crédit documentaire est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la Remdoc est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

La procédure de déroulement de l'opération d'un Credoc est différente de celle d'une remise ; le Credoc nécessite un certains nombres de formalités pour chaque étape de son émission et réalisation. Alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation de la remise documentaire. D'où il apparait clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.

Les opérateurs économiques qui procèdent à l'opération d'importation, que ce soit par crédit documentaire ou par remise documentaire sont soumis à des procédures d'une pré-domiciliation par site internet et d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. Les étapes de ces dernières sont les mêmes pour les deux modes de paiement.

Les documents exigés pour la domiciliation d'un crédit documentaire sont les mêmes de celle d'une remise documentaire. Néanmoins l'étape d'ouverture d'un crédit n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.

Section 03 : le déroulement des opérations du crédit documentaire et remise documentaire cas de la BEA

Avant toute transaction commerciale le client doit conclure un contrat entre le fournisseur et le client il doit se mettre d'accord sur les articles et les clauses des contrats

Parmi ces choses il y a les modes de paiement de commerce internationale

Les 3 modes de paiement à l'international sont :

- ✓ transfert libre (confiance)
- ✓ remise documentaire
- ✓ crédit documentaire (par confiance la banque s'engage en cas de risque)

Pour entamer la transaction le client doit s'approcher de sa banque pour avoir un code d'utilisation et un mot de passe, pour que la banque les ajoute à sa liste de clients pour accéder au site de prud'hommes afin qu'il puisse domicilier l'opération, après la notification électronique il obtient un droit d'accès au site concerné.

1 La pré-domiciliation et la domiciliation bancaire

1.1 La pré-domiciliation

Le client va saisir toutes les informations de sa société

Il va décrire ce qu'il va importer

- la quantité
- incoterm
- prix unitaire
- Numéro de registre de commerce

- L'adresse
- NI fiscale
- Nom de fournisseur et son adresse
- Le mode de paiement

Ensuite le client va scanner le contrat ,pro formate, la DCE vont étudier ça demande a l'échelle national c'est-à-dire c'est le client n'est pas interdit de Transfer et de domiciliation il appartient pas à la liste noir, et la marchandise n'est pas soumis à une licence d'importation et produit s'est-il n'est pas interdit et on vérifier si il n'est pas une contradiction avec le contrat /contras –demande .Après le ok de la DCE il vont l'envoyé a l'agence et s'il y'as un rejet il doit avoir un motif après la banque va vérifier la demande souscrit de domiciliation sur la facteur et le contrat....etc.

Et c'est tout est normale il vont lui donne un rendez- vous pour la pré domiciliation qui a l'objet d'avoir un numéro du matricule (par laquelle il pourra dédouaner ca marchandise).

1.2 L'ouverture d'une domiciliation

Après la vérification électronique par la DCE la charge de domiciliation au niveau de l'agence reçoit l'acceptation ou le rejet pour fixer le rendez-vous

Afin qu'il complété son dossier il entame l'ouverture de domiciliation sur DELTA V

Le client doit être accompagné des documents suivant :

- Une demande d'ouverture de domiciliation en deux copies
- Un facteur ou un contrat
- Un engagement d'importation
- Attestation fiscale
- Registre de commerce
- Pièce d'identité é de PDG
- Une attestation de conformité
- Une autorisation pour l'importation de produit réglementes
- Paiement de taxe de 3% importation de service
- Un bilan une fois par ans pour les importations besoin d'exploitation

Une fois vérifie, la banque doit aussi vérifie

- Le mode de paiement et le terme de vente
- Le type de produit aussi la signature (il doit vérifier la conformité de la signature et le cache de l'entreprise)

Une fois vérifier en entame a l'ouverture de domiciliation par les étapes suivante :

- Ouverture sur DELTA
- 001⇒type de DOM
- Numéro de compte de client
- Nature du contrat⇒ importation de fourniture
- La date d'ouverture
- Montant de marchandise
- Environ (tolérance) quand le fournisseur ne peut pas donnée la qualité exact
- Mode de réalisation : contrat©/Facture(F)
 - Fournisseur
 - Adresse de fournisseur
 - L'origine de produit
- Pays de provenance
- Terme de vente (incoterm)
- Mode de règlement
- Lieu dédouanement
- Code douanier (chaque marchandise a son code)
- Description de marchandise
- Montant
- Taux de change
- Date de valeur
- Commission (pour la banque commission +TVA 19%)

Une fois ouvert on a un numéro de domiciliation

15⇒Tizi-Ouzou

03⇒numéro d'agrément

01⇒numéro de la guiche d'agence

2021⇒l'année

04⇒4ème trimestre

10⇒matiere et fourniture

012⇒numero d'ordre

Devise ⇒euro/dollar

Remplacement de la fiche contrôle.

2-Remise documentaire

Après avoir eu le numéro de domiciliation on passe au choix d'un moyen de paiement (REM DOC, CRE DOC).

Et la remise documentaire : c'est un arrangement en vertu de quelle les marchandises sont expédiées et effet de commerce est tiré par le vendeur sur l'acheteur ainsi que les documents convenus entre le vendeur et l'acheteur.

➤ des documents de la RD :

•Les factures

•Connaissance par voie maritime

➤ LTA par voie aérien

•Certificat d'origine+ copy

•Certificat conformité

•EUR 1(certificat de circulation de marchandise qui viens d'un payer européenne Ex : SPAIN) +DHL

➤ l'ouverture remise :

- Type de remise (vue : 001 /Acceptation : 002)
- Devise
- Numéro de compte de notre client (tiré)
- Remettent (fournisseur, tireur) avec toutes ces informations
- Banque (on cite le SWIFT), il peut y'avoir une banque intermédiaire (correspondant) en cas eu en est pas correspond avec la BCC de fournisseur
- Référence (la plus important)
- Montant
- description de l'opération (Marchandise, suivant, avec son numéro)

- Date d'expédition (en la trouve la commission)
- Lieu d'expédition
- Destination
- Description des documents (document envoyé)
- facteur originaux
- Connaissance
- EUR 1
- Certificat d'origine
- Bordereau
- Certificat de conformité
- Copie spécialisée par (DUBAI, TURK, CHINE)
- Certificat de contrôle de qualité
- Taux de change
- Montant en Dinars
- Valide.

3. Traitement d'un dossier de Credoc a l'importation au sein de la BEA « agence 034 Tizi-Ouzou).

Déroulement d'un crédit documentaire à l'import à la BEA

La technique de crédit documentaire, doit donner à la stricte application des règles et usances relative au crédit documentaire de la chambre de commerce internationale (CCI).

L'ouverture d'un crédit documentaire se déroule dans l'ordre des étapes suivantes :

3.1. Présentation du contrat commercial

Une entreprise Algérienne (SPA Electro move) spécialisée dans les industries électrotechniques, a signé un contrat d'achat d'une quantité de « méplats et ronds de cuivre » cet achat est effectué auprès d'un fournisseur en France (Gindre Métal), le contrat commerciale a été signé entre le client et le fournisseur le 18/11/2021.

- Le prix de la marchandise : 16 611.90 EURO
- La banque émettrice : BEA
- La marchandise expédiée : Du Port MARSEILLE FRANCE
- Port de dédouanement : Port De Bejaia

- Modèle de paiement : Crédit documentaire irrévocable et confirmé payable 60 jours date de facture.
- Pays d'origine : France

3.2. La Pré-Domiciliation

L'inscription de l'opérateur SPA Electro move au site WEB Pré-Domiciliation de la banque BEA (Annexe n°01), auprès de laquelle il obtient un droit d'accès au site intéressé.

3.3. L'ouverture du dossier de domiciliation

Après la vérification électronique par la DCE (vérification si le client n'appartient pas à la liste noir), le chargé de domiciliation au niveau de l'agence reçoit l'acceptation ou le rejet sur la liste d'attente pour lui fixer un rendez-vous (voir annexe 02). Afin qu'il compète son dossier pour accéder à l'ouverture de la domiciliation sur Delta V8, les documents sont les suivants :

- Une demande de domiciliation (voir annexe 03)
- Un contrat commercial, qui peut être un contrat en bonne forme ou tout autre document équivalent
- Un engagement d'importation (voir annexe 04).

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au directeur d'agence pour signature.

Il procède ensuite, à l'enregistrement de l'opération dans le répertoire approprié, en lui attribuant un numéro de domiciliation composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

Banque Extérieur d'Algérie							
Agence de Tizi-Ouzou							
15	03	01	2020	4	10	00019	EUR

A : Code de la wilaya (Deux chiffres)

B : Code agrément de la banque (Deux chiffres)

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

D : L'année en cours (Quatre chiffres)

E : Le trimestre (Un chiffre)

F : Nature de l'opération (Deux chiffre)

G : Numéro d'ordre (Cinq chiffres)

H : Code monnaie norme ISO (Trois chiffres).

Enfin, le préposé à la domiciliation procédera à la comptabilisation des frais et commissions perçus (voir annexe 05).

Le schéma comptable des frais de domiciliation est le suivant :

Crédit : Compte « commissions de domiciliation » : 3 000 DA

Crédit : Compte « taxes collecte + TVA 19% » : 570 DA

=

Débit : Compte courant de l'importateur : 3570 DA

Après le calcul des commissions, on imprime trois « Avis de débit » (client, fiche de contrôle et la journée comptable), et le bordereau de la domiciliation.

Le compte client sera débité de 3 570 DA, lors de sa domiciliation auprès de la BEA.

3.4. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et la date de son apurement.

Durant cette période la banque BEA doit suivre de près les dossiers pour les compléter, le cas échéant, par des documents nécessaires à leur apurement. Ainsi, la banque contrôle et s'assure du règlement financier de l'opération d'importation ainsi que du dédouanement des marchandises en question.

Contrôle du dossier : La fiche du contrôle est établie justement à cet effet (vérification, l'inventaire ...)

Règlement financier : La banque domiciliataire ne doit en aucun cas, effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant

L'expédition des marchandises, à destination exclusive du territoire national (dédouanement) ainsi que les factures y relatives.

La Chambre de Commerce International (CCI) a défini la nomenclature des règlements qu'elle a mis à la disposition des opérateurs internationaux, tout en fixant les responsabilités et les limites de chacun. Les plus usuels sont au nombre de trois : L'encaissement documentaire (Remise documentaire), le crédit documentaire et le transfert libre.

3.5. La demande d'ouverture

L'ouverture du CREDOC est effectuée par la BEA sur une demande de son client (SPA Electro Move). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (gindre métal), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé, Cette ouverture consiste :

➤ Pour l'importateur

L'importateur (Electro Move) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (Gindre métal), a présenté à la banque BEA les documents suivants :

- Nom de l'importateur (Donneur d'ordre) : SPA ELECTMOVE
 - Nom et adresse de la banque émettrice : BEA
 - Numéro de compte du client : *****
 - Nom du bénéficiaire : gindre métal
 - La banque du bénéficiaire : CIC lyonnaise
 - Mode de règlement : CREDOC irrévocable et confirmée
 - Validité de Credoc : 5 mois
 - Le montant en chiffres : 16 611.90 EURO, en lettres : seize mille six cent onze euros et quatre-vingt-dix centimes
 - Les frais de correspondance : sont à la charge du bénéficiaire l'incoterm utilisé(CFR)
 - Expédition : Du port MARSEILLE FRANCE au port De BEJAIA
- ❖ Les documents qui doivent être fournis par le fournisseur (documents requis)
- Facture commerciale : 3 exemplaires portant les cachets et signature (voir annexe 06)
 - Jeu complet de connaissements originaux expédiés au port de BEJAIA (voir annexe 10)
 - Certificat d'origine délivrée par la chambre de commerce de la FRANCE (voir annexe11)
 - Certificat de conformité

- ❖ Après la demande d'ouverture, le banquier doit :
 - Vérifier la demande d'ouverture
 - Vérifier que la provision existe et suffisante à la demande ou à un accord préalable
 - Une domiciliation existe en bonne et due forme (faite par le service contrôle réglementaire). Une fois toutes les conditions sont accomplies, une saisie d'ouverture doit être faite sur

Le système d'information DELTA V8 et un numéro interne dans sa banque lui attribué, après l'ouverture sur DELTA V8, voir le bordereau d'ouverture, les commissions sont prélevées automatiquement.

Après l'ouverture sur DELTA V8, une émission de SWIFT d'ouverture à la DOE par un MT700 sera faite (voir annexe 12), qui le transmet à son tour après vérification vers le correspondant étranger.

Après la réception des documents, il devra ensuite, prendre contact avec le client intéressé, il l'avise de l'arrivée des documents avec un MT754 et l'invite à se rendre à ses guichets pour examen et levée des documents lors de sa présentation, l'importateur devra examiner lui-même les documents et même les deux banque (émettrice et notificatrice) pendant 05 jours, s'il y'a eu des difficultés l'importateur est le seul qui peut rejeter les documents et la marchandise.

3.6. La comptabilisation

Le montant de la marchandise comme indiqué sur la demande d'ouverture est de 16 611,90 Euro

« Le prix de la marchandise + incoterms », ce qui fait :

« 15 524,24+1 087,65€(FRET) = 16 611,90€(CFR) », Contre-valeur en dinars

En cours de 162, 6257EURO/DZD soit une valeur **16 611,90€×162,6257DA=2.701.521,87 DA**

Quand les commissions sont à la charge du client, la comptabilisation du crédit documentaire se passe généralement par trois étapes essentielles :

1er avis de débit

Les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire (voir annexe 14).

Commission d'ouverture (Fixe)

: 3000 DA

Frais de SWIFT (Fixe)	: 3000 DA
Commission crédit documentaire irrévocable	18.438,50
Total des commissions	: 24.438,50 DA
TVA (24.438,50*19/100)	: 4.643,32 DA
Total à débité (01)	; 29.081,82 DA.

Tableau N °5 Tableau récapitulatif des commissions d'ouverture.

Désignation	Montant
Commissions d'ouverture (fixe)	3 000
Frais SWIFT (fixe)	3 000
Commission credit documentaire irrévocable	18.438,90
Total	24.438,50
TVA (19%)	4.643,32

Total Débité (1)	29.081,815
-------------------------	-------------------

Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées.

Le montant de la provision bloqué

Dans ce cas le client détient un bon de caisse à la banque à hauteur d'un montant qui dépasse largement la contre-valeur du montant de la lettre de crédit et comme c'est ancienne relation, le responsable hiérarchique a décidé, ou bien a donné son ordre de l'ouverture de la lettre de crédit à 100% sans prise de la retenue de garantie.

Le montant de la provision bloqué = montant de la facture en DA + Risque de Change (10 %)

Remarque : notre cas ne comporte pas de provision

Interprétation

Nous remarquons que les commissions d'ouverture et les frais SWIFT sont toujours fixes (3 000&3 000), commission d'ouverture crédit documentaire irrévocable et les commissions provisionnées bloqué représentent le montant de la marchandise multiplier par 10%, Subséquemment nous effectuons une sommation pour obtenir un total, pour lequel nous appliquons le pourcentage additionnel du à la TVA (19%).

En effet, la banque a débité le compte client de la somme 2.701.521,87 DA qui représente le montant de la marchandise convertie en DZD, en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeurs de 29.081,82 DA. Donc la valeur totale a débité du compte client est de 2.730.603,69 DA.

L'arrivé des documents

A l'arrivé des documents, la banque procède à leur vérification avec le Bordereau D'encaissement en ce qui concerne :

- Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert
- La qualité et la quantité des documents annexes
- La concordance entre eux
- Une fois que la vérification est effectuée et qu'elle soit positive, et les documents ne Contient pas d'anomalies, le préposé aux opérations de commerce extérieur : Domicilie la facture commerciale (rapport de domiciliation)
- Endosse le connaissance à l'ordre de l'entreprise de l'importateur en mentionnant « Veuillez délivrez à l'entreprise XX ».
- Signe les deux documents et les revêts d'un cachet
- Puis il classe une copie originale de la facture commerciale, une copie de connaissance et une copie de certificat d'origine, dans le dossier de domiciliation pour servir à l'apurement.

Une fois que le client est avisé de l'arrivé des documents et avant de lui remettre les documents pour dédouaner la marchandise, le chargé de dossier exige à l'importateur dans le cas où les documents reçu présentent des anomalies de remettre « une levée de réserve » pour se couvrir des risques portant la signature et le cachet humide de l'entreprise de donneur d'ordre.

Dans ce cas, la banque de bénéficiaire n'a pas établie le message MT 752 appel de fonds à la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger), alors nous somme obligera d'envoyer MT 752(Autorisation de paiement), pour qu'elle procédé au règlement de paiement du bénéficiaire.

2ème avis de débit

Les commissions de règlement (voir annexe 14) Le taux de change du jour d'ouverture d'un CREDOC et le jour de sa réalisation n'est jamais le même en effet il a baissé de 162,6257000 DA à 160,1096000 DA et aussi le montant de la marchandise qui figure sur la facture final défèrent de montant de la facture pro forma.

Donc, on refait les calcule : de la contre-valeur et de montant de la marchandise. La contre-valeur le jour de règlement est :

Montant (16 432,77€* 160,1096000)	: 2 631.044,23 DA
1. La différence de change (162,6257000 –160,1096000)	: 2,5161
2. Commission de règlement ((2 631.044,23 *2.5161)/1 000)	:6 619,97 DA
3. Récupération commission banque d'Algérie (2 631.044,23 *1/1 000)	: 2 630,60 DA.
4. Total	: 9 250,57 5.
Taxe (2 630.60*19/100)	:499.81 DA
TOTAL à débité (02)	:3130.41

Calcule du total a débité (02) :

Total de règlement = la contre-valeur + le total des commissions + TVA.

Tableau N°6 Tableau de récapitulatif des commissions de règlement

Désignation	Montant
Montant (16 432,77€* 160,1096000)	2 631.044,3
Récupération commission banque d'Algérie	2 630,60
TVA (19%)	499,81
Total à débité (02)	3 130.41

Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées Interprétation

La variation du taux de change et le montant de la marchandise entre le jour de l'ouverture et le jour du règlement nous conduit à calculer une nouvelle somme en substituant le calcul le nouveau taux de change qu'il faut prendre en compte.

Dès lors, le compte client va débiter du montant total (02) :

2 631.044,23 DA soit 16 432,77€

Commission d'ouverture : 29.081,815

Commission de règlement : 3.130,410

Tableau N°7. Tableau récapitulatif de l'ensemble des commissions du CREDOC

Désignation	Montant
Commission d'ouverture	29.081,815
Commission de règlement	3.130,410
Total commission de CREDOC	32 212,25

Source : réalisé par nos soins à partir des lectures effectuées.

Interprétation

Le compte client va être débité automatiquement compte/22 du montant de la marchandise **16 432,77€** au cours du 60 jours après la date de la facture, en rajoutant les commissions de règlement et ce après l'exécution de l'ouverture par la DOE.

- Le compte créditeur va être débité du montant **16 432,77 EUR**.
- Le crédit documentaire prendra fin jusqu' au 60 jrs date de la facture sera débité.
- Le tableau précédent donne le montant total des commissions du crédit documentaire.
- En dernière étape l'entreprise SPA Électro Move fait dédouaner sa marchandise : du port de Bejaia avec la présentation de ces documents ;
- factures commerciales ;
- 3 CMR ;
- 1 certificat de conformité ;
- 1 note de poids ; 2 listes de colisage ;
- 1 fiche technique ;

Réalisation financière

Après vérification des documents, la banque de la CIC LYONNAISE les transmise à la direction de l'étranger et crédite le compte de l'entreprise (paye le fournisseur) et débite son compte.

La direction de l'étranger vérifie les documents et crédite le compte de la banque CIC Lyonnaise et débite le compte de l'agence.

L'agence « 034 » reçoit les documents et fait la vérification et crédite son compte et débite le compte de SPA ELECTRO MOVE

Apurement du dossier de domiciliation

L'apurement de ce dossier sera au niveau de l'agence BEA 034 de Tizi-Ouzou elle consiste à la vérification de la conformité, de régularité de l'opération et de sa réalisation suivant la réglementation en vigueur.

La BEA procède à l'apurement du dossier sur la base de :

- La facture définitive dûment domicilié (voir annexe 09) ;
- Document financier formule de cession de devise ;
- Document douanier (voir annexe 07) ;
- Le message Swift (MT 202)

A l'issue de cette procédure, trois cas peuvent se présenter :

- **Dossier apuré** : on considère un dossier apuré si les quatre (04) documents ci-dessus, sont présents, c'est-à-dire y'a eu dédouanement de marchandise et le règlement financier a été fait
- **Dossier excédent de règlement** : en cas d'absence du document douanier, dans ce cas y'a eu règlement de la facture, par contre y'a pas eu dédouanement de la marchandise ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : en cas d'absence du document financier ; dans ce cas la marchandise est reçue par contre la devise n'est pas sortie.

L'analyse des résultats

L'étude de ce dossier nous permet d'arriver à quelques remarques :

- L'importateur (SPA Electro Move) et l'exportateur (Gindre métal) ont opté pour un crédit documentaire irrévocable et confirmé lors des négociations, ce qui a abouti à la

satisfaction des deux parties en particulier l'exportateur qui a sécurisé son paiement une fois qu'il a expédié la marchandise.

- L'exportateur a respecté ses engagements puisqu'il a fournis des documents jugés conformes, il a aussi expédié la marchandise dans les conditions et délai du contrat.
- Le client prend possession de sa marchandise commandé, une fois que la banque lui débité son compte.
- Les banques impliquées (BEA ET LA CIC Lyonnaise) ont joués un rôle important pour la réalisation de la transaction, elles ont veillés sur le dossier et sous leurs responsabilité (commençant par de la phase de domiciliation passant par l'ouverture et l'émission de crédit et enfin l'apurement du dossier).
- On à constater aussi le nombre important de document spécifique à chaque étape que le crédit documentaire a nécessité.

Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique dont nous avons étudié les dossiers de crédit documentaire et remise documentaire à l'importation au niveau de la BEA

Notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous à permet de distinguer entre ces deux technique de financement et réaliser que le crédit documentaire est la technique la plus idéal au financement des importations est sa contribution au financement des importations dominant celle de la remise documentaire.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international et de clarifier les principaux moyens de financement des opérations du commerce extérieur et ses principales notions théoriques.

La présente étude a tenté d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire et la contribution de chacune des deux techniques au financement des importations au niveau de la banque extérieure d'Alger.

Pour mener ce travail, nous avons traité premièrement l'aspect théorique afin de cerner les concepts étudiés. Nous avons évoqué les moyens de paiement à l'international, les différents risques et garanties recensés. Ainsi nous avons mis l'accent sur la domiciliation bancaire à l'importation

Dans le cas pratique, suite à notre stage effectué au sein de la BEA de Tizi-Ouzou, malgré la rareté des informations, nous avons pu dégager quelques résultats intéressants :

- ✓ Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients.
- ✓ La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- ✓ Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécurisé

Bibliographie

Bibliographie

❖ **Ouvrage**

- A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD.
- Anne Deysine, Jacques Duboin, « s'internationaliser stratégies et technique» Edition 1995
- Didier-pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » Edition ESKA 2007.
- Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI « gestion des opérations import – export » Edition Coface.
- J.Duboin. J. Paveau. F. Duphil, A. Barelier.f. Gervais. G. Kuhn, J.P. Lemaire. C. Lévy. M. Paveau, C. Pierre-Bez. T. Rigaux. E. Vénin, «Pratique du commerce international».25^{ème} édition.
- Jack Duboin, Anne, Deysine « S'internationaliser stratégie et technique »p, 341.
- kamal chehrit , « l'organisation Mondiale Du Commerce Seconde Edition, revue et augmentée».
- LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, «< gestion des opérations import-export >>.
- MONOD Didier-Pierre, «< moyens et techniques de paiements internationaux >>.
- Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire, un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international ».

❖ **Article**

- KPMG « guide des banques et des établissements en Algérie» Algérie 2012, p.07.
- Article de La direction du commerce extérieur qui est place sous l'autorité de la direction générale de l'international, chargé de l'assistance du soutien du réseau de la banque dans la réalisation des opérations de commerce extérieur.
- Article des Etablissement publics administrés par des commerçants et industriels élus au suffrage universel, représentant à l'échelon local, les métiers du commerce et de l'industrie. chargé aussi de défendre les intérêts généraux du commerce et de l'industrie et assurent le rôle de CFT (centre de formalité des entreprises)
- Présentation CCI-BP AURA-Les modes de règlement documentaire.pptx

- Article 8 des Règles et USANCES
- Article de la Maison d'éducation de la légion d'honneur-gestion des opérations import-export
- Article © 1996-2022, Fédération des caisses Desjardins du Québec.
- Présentation des ports algériens, réalisé par l'UNECE
- Article 82 code de douane algérien et l'Article 92 code de douane algérien (procédures de dédouanement).
- Article de la directive n° 2004/12/CE du 11 février 2004
- L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

❖ Site internet

- DUC-LOI. Phan, « Les théories du commerce international : état actuel des connaissances et controverses », Revue d'Economie Rurale, V 226. N° 226, 1995, P. 18. Disponible sur [www. Persée.fr/web](http://www.persée.fr/web)).
- GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, « Économie internationale : commerce et macroéconomie » <http://www.worldcat.org/title/economie-international-cour-et-exercices-corrige>
- <http://www.cisenegal.com/Products/25> LA FILIALE AFRICAINE membre du réseau international du Groupe Crédit Libanais SAL .
- <https://www.buymadeeasy.com/les-incoterms-2022-tout-ce-que-vous-devez-savoir/>.
contact@sourcing-force.com
- <https://www.buymadeeasy.com/les-incoterms-2022-tout-ce-que-vous-devez-savoir/>.
contact@sourcing-force.com.
- <https://www.faq-logistique.com> › Incoterm.

❖ MEMOIRE

- ✚ Bruno Guillory : « Documentary Trade ops expert, trainer & ... » publié le 9 sept. 2018.

❖ DOCUMENT

- ✚ Document interne de la BADR (Akhou), les opérations documentaires.
- ✚ Document interne de la BEA : Guide des opérations du commerce extérieur.
- HASSINE-S, « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister, Université de Tunis 2015.
- HENNACHI (M), HELLAL(K) . « le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 356 », université de Bejaia, 2013.

Annexes

Annexe 01 Plateforme de la pré-domiciliation bancaire

The image shows a screenshot of the BEA (Banque Extérieure d'Algérie) online pre-domiciliation platform. At the top left is the BEA logo, and to its right is the bank's name in Arabic and French: "بنك الجزائر الخارجي" and "Banque Extérieure d'Algérie". Below this, the text "La Pré-domiciliation" is displayed. The main heading in large white letters on a blue background reads "Faites Votre Demande En ligne". Underneath, a message states: "Authentifier Vous et Formuler Votre Demende En ligne vous aurez Une reponse Sous 48 H Maximum". At the bottom, there is a light blue box containing the instruction: "Veillez Télécharger le Certificat de Sécurité : ICI". Below this instruction are two input fields: "UTILISATEUR" and "MOT DE PASSE".

BEA

بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

La Pré-domiciliation

**Faites Votre Demande
En ligne**


Authentifier Vous et Formuler Votre
Demende En ligne vous aurez Une
reponse Sous 48 H Maximum

Veillez Télécharger le
Certificat de Sécurité : ICI

UTILISATEUR

MOT DE PASSE

ANNEXE 2 : RENDY-VOUS DE DOMICILIATION



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

Mesdames, Messieurs :

Nous vous prions de bien vouloir vous présenter à nos guichets le : **15/12/2020 à 10:00** munis des documents suivants :

- La demande de domiciliation model en vigueur, dûment renseignée et signée par le client importateur ou le gérant dûment mandaté.
- La facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07-01 du 23.02.2007.
- L'attestation fiscale et parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinés à la revente en l'état, délivrée par les services du Ministère du Commerce.
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.
- L'autorisation ou visa technique délivré par les Ministères concernés pour l'importation de certains produits réglementés.
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la tax de 3% pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente.
- Le bilan et le tableau des comptes de résultats de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal).
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation: une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état.

Siège Social: 11 Boulevard Colonel Airmouchou - Alger
BP 223 Alger Gary - R.C.0011452 B 00
Spa au Capital de 230 000 000 000 DA

BEA
La Banque à la Hauteur de
Vos Aspirations.

ANNEXE 3 :DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

Nom ou Raison Sociale : EPE ELECTRO-INDUSTRIES SPA

Nom du Gérant : DJILALI BENTAHIA

EMAIL : contact.es@electro-industries.com

Adresse : ROUTE NATIONALE 12 BP 17 AZAZGA W TIZI OUZOU

Numéro de la domiciliation : 135522
Capital Social : 4751000000
N° téléphone : 026 14 99
Compte Bancaire: 002000314340446276756
Agence: TIZI OUZOU

Messieurs, Mesdames,

Conformément aux dispositions réglementaires en vigueur, notamment celles édictées par le Règlement du 07/01 DU 03/02/2007, relatif aux règles applicables de transactions conclues avec l'étranger, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de l'opération ci-dessus et après :

Nature de la Marchandise: Biens ou Service : Méplats et fonds de cuivre.

Origine de la Marchandise : FRANCE

Facture Proforma N° : GD202006257-2

Date de Facture : 2020-11-18

Finalité Economique: FONCTIONNEMENT

Fournisseur (Nom de la Société Fournisseur) : GINDRE DUCHAVANY

Adresse du Fournisseur : 31, RUE GIFFARD - 38250 PONT DE CERBUY - FRANCE

Téléphone du Fournisseur : + 33 4 72 46 70

Montant : 0000010611.90

Type Devise: EUR

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 74 07 10 90 00 / 74 08 19 10 00

Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE : ()

Inco terms : CFR

N° du Régime de Circulation : 15/00-00428

N° Licence d'importation : 6090894625


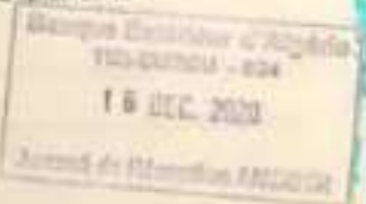
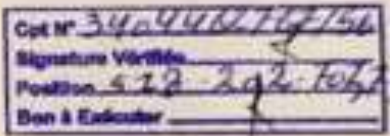
REF Agrément d'exercice d'activité:


N° D'identification Fiscale (NIF): 099915004280099

N° D'identification Statistique (NIN): 099915180298802000


Adresse du Bureau de rattachement des impôts : INSPECTION DES IMPOTS D° AZAZGA

Ainsi, Nous nous dégageons la Banque Extérieure d'Algérie, de toute responsabilité pouvant résulter de la non réalisation de cette opération.

Don, Cachet et Signature du gérant : 

Le Président Directeur Général
DJ. BENTAHIA



ANNEXE 4 : ENGAGEMENT

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA	
DIRECTION APPROVISIONNEMENTS DEPARTEMENT ACHATS IMPORTATIONS SERVICE PROSPECTION/HOMOLOGATION	
<h2>ENGAGEMENT</h2>	
Je soussigné Monsieur Dj.Bentaha , représentant légal de la Société :	
Raison sociale :	EPE / ELECTRO - INDUSTRIES- SPA
Activité :	Production et Commercialisation de Moteurs - Alternateurs / Groupes Electrogènes et transformateurs de distribution
Adresse :	Route Nationale N° 12 - BP 17 - AZAZGA 15300
NIF :	099915004280099
m'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.	
En outre, j'atteste que les quantités de méplats et ronds de cuivre importées dans le cadre :	
- De la commande :	N° 2020.2.020 du 19/11/2020
- De la proforma :	N° GD 202006257-2 du 18/11/2020
- Montant :	16 611,90 €
- Fournisseur :	GINDRE DUCHAVANY - France -
Correspondre aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société	
	Fait à Azazga, le 09 DEC. 2020 Cachet et signature
	
Adresse : B.P.17 Route Nationale N° 12 AZAZGA (w) TIZI-OUZOU ALGERIE TEL: (+213) 26 14 99 71 - FAX: (+213) 26 14 98 00 Email : contacten@electro-industries.com Site : www.electro-industries.com	

ANNEXE 6 : FACTURE PRO FORMA

FACTURE PRO FORMA
N° PROFORMA GD202006257-2 du 18/11/2020
Votre Commande : 2020.2.020



GINDRE DUCHAVANY

Adresse commerciale

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONALE NR 12
 BP11
 AZAZGA
 T21 OUZOU ALGERIE
 ALGERIE

Adresse de l'importateur

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONALE NR 12
 BP11
 AZAZGA
 T21 OUZOU ALGERIE

Adresse de fabrication

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONALE NR 12
 BP11
 AZAZGA
 T21 OUZOU ALGERIE

N° client : 4161235
 Contact

Contact: LUCOT regis
 Tel : +33 4 72 46 75 11
 Fax : +33 4 72 46 18 81
 E-Mail: lucot@epi.com - lucot.l@gindre.com

Parti CFR COUT ET FRET						Prix en EUR
Produit	Designation	Quantite commande	Cours Valeur Coût %	Ecart valeur	Prix Commande	Total Prix
	TOTAL HORS TAXES					16 611,00
	T.V.A. 0,08 %					8,00
	TOTAL TTC					16 619,00

MONTANT EX WORKS EN EURO: 14656,00
 MONTANT DE LA MISE A FOS EN EURO: 1216,24
 MONTANT TOTAL FOS PORT DE MARSEILLE EN EURO: 15872,24
 MONTANT DU FRET EN EURO: 1087,00
 MONTANT TOTAL CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM 2000): 16959,24
 SEIZE MILE SIX CENT ONZE EUROS ET QUATRE VINGT DIX CENTIMES

MADE IN FRANCE BY GINDRE DUCHAVANY MANUFACTURER
 COUNTRY OF ORIGIN: FRANCE

ON GINDRE DUCHAVANY
 18/11/2020 11h 00
 2020.2.020



N° REGISTRE DU COMMERCE: 92 800 428 09
 N° IDENTIFICATION FISCALE: 0 899 1500 428 0099

LYONNAISE DE BANQUE LYON
 SWIFT: LCLYFR33
 BAN: FR75 1005 8181 0000 0246 8210 128



ANNEXE 7 : DOCUMENT DOUANIER

MINISTÈRE DES FINANCES
 DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES
 SERVICE NATIONAL DE L'INFORMATION
 DES STATISTIQUES (C.N.I.S.)

OK

DOCUMENT ÉQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPÉRATION -----

Code Bureau : BEJAIA PORT
 Régime Douanier : 1025 MC ACCORD ASSOC
 Année/No. Déclaration : 2021-05411
 Date/heure : 2021-03-31 15:53
 Num. art. : 0002

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

Importateur/Exportateur (seul) : EPE/SPA ENTREPRISE DES INDUSTRIES
 RS 12 BP 17 AZAZGA 14000
 No. Identifiant Fiscal : 099815004280009 00000

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

Domiciliation Bancaire : 150/301/2020/4/10/00019/BIZB
 M./Financement : CASH
 Incoterm : FOB
 Type d'Opération : FONCTIONNEMENT

----- PARTIE FINANCIÈRE -----

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
FFPM	EUR	14 320,92	158,31270
Assurance	DZD	1 892,29	
Fret	EUR	1 047,65	
Autres frais	EUR	1 016,20	
Valeur en HA	DZD	2 601 745,00	

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

Fournisseur/Déclarant (seul) : GINDE BUCHAVANY 34231 PORT DE CHESUY CEDEX FRA
 Déclaration : TRANSIT ELECTRO INDUSTRIE SPAS 17 BP N: 12 AZAZGA W D
 No. Agrément : 1999/860

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

Pays Achat/Vente : Pays Prov./Destination
 832 FRANCE 832 FRANCE

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

No. Manifeste	Date	Mode d'Exp.	Transport	Poids Brut	Type d'art.
2021/423 47 16	18/03/2021	0	JAGUAR	2094,00	GLOBAL

----- APOURÉMENT D'INCORPORATION -----

Editer Le: 2021-04-28 15:58:45.664


Groupe d'Intégration d'Algérie
 TUL-OUZOU - 034
 29 AVR. 2021
 Secrétaire Général ANTIETRE

Mr. BENBAAD Abouhena
 Chef de Soc. Commerc

ANNEXE 8 : DEMANDE OUVERTURE CREDOC

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA Société par actions au capital de 4 753 000 000 DA DEMANDE D'OUVERTURE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORT	
Nous vous prions d'insérer pour notre compte un crédit documentaire irrévocable / révoquant, conformément aux instructions citées ci-après :	
Par le débit de notre compte : 00 2000 34 340 41 62767 58	
<input type="radio"/> Confirmé <input checked="" type="radio"/> Non confirmé	
Donneur d'ordre : EPE ELECTRO-INDUSTRIES SPA Route nationale n°12 S.P. 17 AZAZGA W. TIZI OUZOU	
Bénéficiaire : GINDRE DUCHAVANY FRANCE. 31, RUE GIFFARD-38230 PONT DE CHERUY-France	
Banque du bénéficiaire : CIC LYONNAISE DE BANQUE LYON. Code swift (BIC) : CMCIFRP. IBAN : FR76 1008 6181 0000 0246 6210 129.	
Montant : Seize Mille Six Cent Onze Euros Et Quatre Vingt Dix Centimes (16 611,90 €) <input checked="" type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Autres (tolérance +/- 05%)	
Paiement : <input type="radio"/> Crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à 60 jours date de facture.	
Date de validité : 31/03/2021.	
Lieu de validité : France.	
Expéditions partielles : <input type="radio"/> Autorisé <input type="radio"/> Non autorisé	
Transbordement : <input type="radio"/> Autorisé <input type="radio"/> Non autorisé	
Lieu de l'expédition : Aéroport / port Marseille.	
Destination finale : Aéroport / port de Bejaia.	

ANNEXE 9 : FACTURE COMMERCIALE



GINDRE DUCHAVANY

FACTURE
 N° 372330 du 24.02.21
 BL N° : GD093191*1 du 24.02.2021
 Votre commande : 2020.2.020 du 20.11.2020

Adresse d'envoi de Facture

EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONALE NR 12
 BP17
 15300 AZAZGA WILAYA
 TIZI OUZOU
 ALGERIE

Date	Description	Quantité (Pkg)	Cours réel Cwt	Etat Valeur	Paiement	TOTAL	
	<p>SIZE OF EACH SEAWORTHY PACKING 480 X 640 X 640 : 5 580 X 640 X 640 : 1 4 SEAWORTHY PACKING MARKED CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM2010) MADE IN EU</p> <p>V° REGISTRE DU COMMERCE: 99 800 428 00 V° IDENTIFICATION FISCALE: 039915004280099</p> <p>PAYS D'ORIGINE: FRANCE</p> <p>DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE CFR PORT DE BEJAIA INCOTERM2010 FOURNITURES DIVERSES MEPLATN ET ROND DE CUIVRE NET EX WORKS: 14 325,92 EUR NET AMSL EN FOB PORT DE MARSEILLE: 1016,20 EUR NET TOTAL FOR PORT DE MARSEILLE EN EUR :10 345,12 NET DU FRET EN EUR: 1087,66 NET TOTAL CFR PORT BEJAIA: 16 432,77 EUR QUANTITES DIVERSES PREX UNITAIRES DIVERSES</p> <p>SUivant facture PROFORMA NR 021252008257-2 DU 16/11/2020</p> <p>MADE IN FRANCE BY GINDRE DUCHAVANY MANUFACTURER COUNTRY OF ORIGIN : FRANCE</p> <p>TERME DE REGLEMENT: LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRMEE N°FD4HCD0000121099 A 90 JOURS DATE DE FACTURE</p> <p>L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière N°FR 00265030002) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle UE.</p> <p>LYONNAISE DE BANQUE LYON SWIFT: CMCIFRPP IBAN: FR76 1006 6181 0000 0248 6210 129</p>						

CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERM2010)
 COUT ET FRET
 Type de transport : MARITIME
 Poids Total Brut : 2094 KG
 Poids Total Net : 1757 KG

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE DE TIZI-OUZOU

15 03 01 2020 4 10 00019 62

GINDRE DUCHAVANY
 31, rue Gindre
 38230 PONT DE CHERNY
 FRANCE
 SAS au capital de 7 989 600€
 SIRET 858 508 817 00033
 VAP Number FR20065508817

Date d'échéance	Net à payer
	16 432,77

SEIZE MILLE QUATRE CENT TRENTE DEUX EUROS ET 77 CENTS

ANNEXE 12 : SWIFT OUVERTURE MT 700

13/01/21-15:22:53 Auk034-3061-003234 1

Possible duplicate indicator set locally

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

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1450 210113REKADZALADCK7204271832
 ----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
 Sender : REKADZALDCK
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
 ALGIERS DS
 Receiver : CMCIFR00XXX
 CREDIT MUTUEL - CIC BANQUES
 BANQUE FEDERATIVE CREDIT MUTUEL - BFCM
 PARIS FR
 MOB : CREDOC

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

27: Sequence des totaux
 1/1
 40A: Forme de credit documentaire
 IRREVOCABLE
 20: Numero du credit documentaire
 034ICD0000121099
 31C: Date d'emission
 210113
 40E: Regles d'application
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date et lieu de l'expiration
 210331FRANCE
 51D: Banque demanderesse -nom/adresse
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE TIEI OUSOU 034 SITE ENIEM
 DIRECTION GENERALE BOULEVARD STITI
 ALI TIEI OUSOU C/B:REKADZAL034
 5D: Partie demanderesse
 EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17 15300
 AZARCA WILAYA TIEI OUSOU ALGERIE
 59: Beneficiaire - nom/adresse
 GINDEY DUCHAVANY FRANCE
 31, RUE GIFFRNO 36230 PONT DE CHEKUY
 FRANCE.
 TEL NR:33472467011 FAX:33472461981
 32R: Code devise et montant
 Currency : EUR (EURO)
 Amount : \$16.611,90\$
 39A: Pourcentage tolerance sur credit
 02/85
 41A: Disponible chez/via - FI NIC
 CMCIFR00

CREDIT MUTUEL - CIC BANQUES
 (BANQUE FEDERATIVE CREDIT MUTUEL - BFCM)
 PARIS FR
 BY DEF PAYMENT
 42P: Negotiation/Details du paiement differe
 59 JOURS DATE DE FACTURE
 COMMERCIALE
 43P: Envois partiels
 NOT ALLOWED
 43T: Transbordement
 NOT ALLOWED
 13/01/21-15:22:53 Ack034-3065-003234 2

44E: Port de chargent/Aeroport depart
 FORT MARSEILLE
 44F: Port de dechargent/Aerprt de deat
 FORT DE BEJAIA
 45A: Desc biens et/ou prestations
 CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS 2010
 FOURNITURE: DIVERSES MEPLATS ET ROND DE CUIVRE.
 MT EX WORKS: 14.505,05 EUR
 MT MISE EN FOB PORT DE MARSEILLE: 1016,20 EUR
 MT TOTAL FOB PORT DE MARSEILLE EN EUR 15.524,25.
 MT DU FRET EN EUR: 1097,65
 MT TOTAL CFR PORT BEJAIA 16.611,90 EUR +OU -5 PCT
 QUANTITES DIVERSES PRIX UNITAIRES DIVERS

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR 00202006257-2 DU 18/11/2020

46A: Documents requis
 FACTURE COMMERCIALE DETAILLEE REPRESENTANT CLAIREMENT CHAQUE
 POSITION (DESIGNATIONS, QUANTITES, PRIX UNITAIRES ET PRIX

TOTALS)

ARRETE EN CHIFFRE ET EN LETTRE ET FAISANT RESORTIR EN DETAIL
 LES INFORMATIONS COMMERCIALES ET FISCALES RELATIVES AU

VENDEUR

ET A L'ACHETEUR, ETABLIE EN (04) EX ORIGINALS, DUMENT SIGNEES
 PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE

DE

JEU COMPLET DE CONNAISSEMENTS 3/3 ORIGINALS ON BOARD A ORDRE
 LA SEA TIFI OUCRI 034 NOTIFT LE DONNEUR D'ORDRE, MARQUE FRET
 PAYE, PORTANT LE NR D'IDENTIFIANT FISCAL DU
 DONNEUR D'ORDRE 099913004280093

SIGNE

ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE FRANCE) DELIVRE ET
 PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCAISE

LISTE DE COLISAGE EN (03) EX ORIGINALS DUMENT SIGNES
 PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE

ORIGINAL EUR1 REMPLI A LA MACHINE, DELIVRE ET SIGNE ET CACHETE
 PAR LES SERVICES DE DOUANES

ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE DELIVRE ET SIGNE ET CACHETE
 PAR LE BENEFICIAIRE.

47A: Autres conditions

L'ENVOI DES DOCUMENTS EXAMINES DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT
 PAR LE BIAIS DE VOTRE BANQUE (OMIIFRPA) ET PAR COURRIER EXPRESS A
 NOTRE AGENCE CITEE A/ CHAMP 310
 POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRRÉGULIERS ACCEPTES PAR LE
 DONNEUR D'ORDRE, EUR 100,00 REPRESENTANT COMMISSIONS
 D'INTERVENTION SERONT DEDUITS LORS DU REGLEMENT.
 TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET PORTER LA REFERENCE
 DE LA L/C SAUF EDP1
 DOCUMENTS PRESENTES APRES LA DATE DE VALIDITE DE LA L/C NON
 ACCEPTABLES
 VOTRE MT 710 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C
 AU BENEFICIAIRE
 LE PAIEMENT NE SERA RECONNU QU'A LA BANQUE IMMEDIATE POUR
 L'EXAMEN DES DOCUMENTS PAR NOS INSTRUCTIONS.
 SI LA DATE D'ECHANCE TOMBE SUR UNE JOURNEE FERIEE OU NON
 OUVREE (VENDREDI) EN ALGERIE, ELLE DOIT ETRE REPORTEE AU JOUR OUVRE
 SUIVANT
 TID: Fxsis
 13/01/21-13:22:53 AGR014-2063-002234 3

VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA
 CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME EN CAS
 D'APPLICATION OU NON UTILISATION DE
 LA L/C. L'ARTICLE 37C DES RUI NON
 OPPOSABLE A LA SEA.

49: Instructions de confirmation
CONFIRM

78: Institut Banque de prêt, éco, nego
 FAIEMENT A VOS CRISSES, REMBOURSEMENT PAR LE DEBIT DE VOTRE
 COMPTES EN SUI A ECHANCE SOUS AVIS MT754 A DEMANDALDOR NOUS
 AVIANT DE LA CONFORMITE DES DOCUMENT AVEC LES TERMES DE LA

L/C

122: Info emitteur - destinataire
 //REC/ISSUANCE DE MODIFICATION AVIS
 //D'IRRÉGULARITES AINSI QUE TOUTE
 //INTERROGATION SUR CETTE L/C A
 //TRANSMETTRE A NOTRE AGENCE CITEE
 //AU CHAMP 310.

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

[CHK:CS7AACBDFR1]

PKI Signature: MAC-équivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
 Creation Time : 13/01/21 13:22:53
 Application : SWIFT Interface

ANNEXE 13 : AVIS DE DEBIT D'OUVERTURE DE CREDOC


بنك الجزائر الخارجي **Banque Extérieure d'Algérie**

Domiciliation import NO 001946
 DOSSIER No 150301202041000019EUR

N° compte: 3404462767-56 Le: 16 Decembre 2020 à 14:28

Agence: 00034 TIZI-OUZOU
 Devise: DZD DINAR ALGERIEN
 Type: 001 OCM IMPORT (DI)
 Guichetier ..: 846F

E.P.E EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
 ROUTE NATIONALE NR 12 BP 17
 15300 AZAZGA
 ALGERIE
 Casier No 3

REF. AUTORITE ..: 099915004250099
 Echeance: 16/12/2021
 Apurement:
 Terme de vente : COU/T ET FRET
 Code douanier ..: 7407109000 Barres

Correspondant ..: - GINDRE DUCHAVANY
 31, RUE GIFFARD
 38230 PONT DE CHERUY

Pays de provenance: 409 FRANCE:

Montant marchandise: 16.611,90 EUR
 Montant affretement: 0,00 EUR
 Montant Total: 16.611,90 EUR Ta. change: 159,6709000

COMMISSION DOMIC: 3.000,00 DZD
 Taxe: 570,00 DZD
 Nous debiterons votre compte No 3404462767-56 le 16/12/2020
 selon vos instructions du 16/12/2020 de 3570,00 DZD
 Date de valeur : 15/12/2020

Solde: 569.567.943,08
 Disponible ...: 518.202.707,74
 Autorisation : 0,00 au
 Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 900

Banque Extérieure d'Algérie - Siège social: 11, Boulevard Central Annaba, Algérie - Tél: 021 411128 000

ANNEXE 15 : COMMISSION DE REGLEMENT


بنك الجزائر الخارجي **Banque Extérieure d'Algérie**

3404462767-56 26 Avril 2021

N° compte: Le:

Service: E. P. E. SPS ELECTRO INDUSTRIES SPA
 Agence: TISS-OUJOU ROUTE NATIONALE NM 12 BP 17
 Valeur: 26/04/2021 15300 ALGERIA
 Type: CREDIT PAR PAIEMENT DIFFÉ. ALGERIE
 Dossier: 1C021000021 Casier No 0

DIAMM ALGERIEN
 CCE CHARG/EXPL E.R.A. PERS. MO

Utilis	Frais	Montant
REGLEMENTS-IMPORT GENRE DUCHAVANY FRANCE NET MARCHANDISES C.F.B.		2.621.044,23
MONTANT : 16.433,77 EUR AU COURS DE 160,1096000	160,1096000	2.630,60
	Taxes	499,81
Total à votre débit DZD		2.624.174,64

Table des matières

Table des matières

<i>Remerciements.</i>	<i>I</i>
<i>Dédicaces.</i>	<i>II</i>
<i>Liste des abréviations.</i>	<i>III</i>
<i>Liste des tableaux et figures.</i>	<i>IV</i>
<i>Sommaire.</i>	<i>V</i>
<i>Introduction générale</i>	<i>01</i>

Chapitre I : Introduction au commerce extérieur

Introduction de chapitre	04
SECTION 1 : Notions de bases des éléments fondamentaux du commerce extérieure..	04
1-1 Bref historique du commerce extérieur	04
1.1.1. Définition de commerce extérieur	05
1.2. Les théories du commerce international	06
1.2.1- Les théories traditionnelles du commerce international	06
1.2.2 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)	06
1.2.3 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817)	06
1.2.4 Le théorème HOS	06
1.3. Les nouvelles théories du commerce international	07
1.3.1. La théorie de l'écart technologique	07
1.3.2. La différenciation des produits (moteur des échanges internationaux)	08
1.32.1. Le rôle des économies d'échelle et de la différenciation des produits.....	08
1.3.2.2. Échanges internationaux et rendements croissants	08
1.3.2.3. Échanges internationaux et différenciation des produits.....	08

2- les instruments de paiement et les documents du commerce extérieur	09
2.1. Le virement international	09
2.1.1. Définition du virement international	09
2.1.2. Les mentions du virement.....	09
2.1.3. Les type du virement	10
3-système bancaire en Algérie	11
3-1Le système bancaire dans la période actuelle	12
3-2Banque Extérieure d'Algérie (BEA)	13
Section 2: Les incoterms	15
1 Définitions des incoterms	15
2-Intérêt des incoterms	16
3-Limites des incoterms.....	17
Section 3 : La pré-domiciliation et la Domiciliation bancaire.....	21
1-La prés-domiciliation électronique.....	21
2-DEFINITION DE DOMICILIATION	22
2-1L'OBJET DE LA DOMICILIATION.....	22
2-2Les conditions préalables à la domiciliation	22
2-3TRAITEMENT PRATIQUE DE LA DOMICILIATION DES IMPORTATION	22
2-4OUVERTURE DE DOSSIER DE DOMICILIATION	23
2-5Gestion du dossier de domiciliation.....	24
2-6Apurement du dossier de domiciliation.....	24
Conclusion de chapitre	25

***Chapitre II : Les techniques et risque liée aux opérations du
commerce extérieur***

Introduction de chapitre.....	26
Section 1 : les techniques de paiement.....	27
1-Définition de crédit documentaire	27
1.1. Les intervenants du crédit documentaire.....	28
1.2. Les formes de crédit documentaire	33
1.3. Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	34
1.4. Les objectifs du crédit documentaire.....	35
1.5. Les crédits documentaires spéciaux	35
1.5.1. Le crédit revolving (renouvelable)	36
1.5.2. Le red-clause (à clause rouge)	37
1.5.3. Le crédit transférable.....	38
1.5.4. Le crédit back to back	38
1.6. Les modes de réalisation du crédit documentaire	38
1.6.1. Réalisation par paiement à vue	38
1.6.2. Réalisation par paiement différé.....	39
1.6.3. Réalisation par acceptation.....	39
1.6.4. Réalisation par négociation	39
1.7. Déroulement du Crédit documentaire.....	41
2. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)	41
2-1 La remise documentaire	41
2-2 Intervenants de la Remise documentaire	42

Table des matières

2-3	Objectif de la remise documentaire	42
2-4	Fonctionnement et déroulement de la remise documentaire.....	42
2-5	Le déroulement de la Remise Documentaire.....	43
2-6	Avantage et inconvénient de la remise documentaire	44
Section 2 : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international.		47
1	Les risques du commerce international	47
1-1	Définition de risque	47
1-1-1	Les risques liés au financement de commerce international	47
1-1-2	Les risques liés au financement de commerce international.....	47
1-1-3	Les risques liés au crédit documentaire et la remise documentaire.....	48
2	Les garanties.....	49
2-1	Les cautionnements.....	50
2-2	Les garanties en faveur de l'importateur	50
2.2.1.	La garantie de soumission (BID BOND)	50
2.2.2.	La garantie d'exécution de contrat (performance bond)	50
2.2.3.	La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)	50
2.2.4.	La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance	51
2.3.	Les garanties en faveur de l'exportateur.....	51
2.3.1.	La lettre de crédit stand-by	51
2.3.2.	Le crédit documentaire.....	51
2.4.	La gestion interne de risque de change	51
2.4.1.	La clause de change contractuelle	51
2.4.2.	Le netting	51

Table des matières

2.4.3. Le termaillage.....	52
2.4.4. La compensation des flux	52
2.4.5. Les swaps en devise.....	52
2.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques	52
2.5.1. L'achat à terme.....	53
2.5.2. Les avances en devises	53
2.5.3. L'option de change.....	53
2.5.4. Change avec intéressement	53
2.5.5. Change budgété	53
2.5.6. Option prime zéro	53
Section 3 : L'opération d'importation.....	54
1 La démarche d'une opération d'importation	54
1-1 La réglementation des importations.....	54
1-2 L'emballage et le transport des marchandises.....	55
1-2-1 L'emballage des marchandises	57
1-2-2 Le transport des marchandises.....	58
1.2.2.1 Le transport maritime international	58
1.2.2.2 Le transport aérien international	59
1.2.2.3 Le transport routier international.....	59
1-3 L'assurance transport	59
1-4 le dédouanement des marchandises	60
1-5 Les techniques de paiement à disposition de l'importateur	60
1-6 Les crédits mis à la disposition de l'importateur	60

<i>Chapitre III : Le financement des opérations du commerce extérieur</i>	
<i>601 cas d'un crédit documentaire à la BEA de Tizi-Ouzou</i>	
Introduction	62
Section 1 : Présentation et organisation de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA)	62
1 Historique et évolution de la BEA	62
2 Les missions de la BEA.....	63
Section 2 : La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire....	65
1. La comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire	65
2. Résultat de la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire..	68
Section 3 : le déroulement des opérations du CREDOC et la REDOC : cas BEA.....	70
1. La pré-domiciliation et la domiciliation bancaire.....	70
1.1 La pré-domiciliation	70
1.2 L'ouverture d'une domiciliation	72
1.3-Remise documentaire	73
3. Traitement d'un dossier de Credoc à l'importation au sein de la BEA « agence 034 Tizi-Ouzou).	74
3.1. Présentation du contrat commercial	74
3.2. La Pré-Domiciliation	75
3.3. L'ouverture du dossier de domiciliation	75
3.4. Gestion du dossier de domiciliation	76
3.5. La demande d'ouverture	77
3.6. La comptabilisation.....	78
Conclusion.	84

Conclusion générale. 85

Bibliographie.

Annexes.

Table des matières.

Résumé.

Résumé

Aujourd'hui, avec le développement de l'économie mondiale, les échanges internationaux sont devenus plus actifs et plus risqués, ce qui nécessite un financement plus sécurisé. Dans ce travail nous avons comparé entre deux techniques de paiements dans les échanges internationaux qui sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

Le crédit documentaire qui est défini comme engagement conditionné et écrit par la banque émettrice transmis au bénéficiaire à la demande du donneur d'ordre de payer un montant dans une période déterminée contre des documents stipulés. Cependant la remise documentaire moins coûteuse ce qui encourage les exportateurs et les importateurs à l'utiliser avec des documents à fournir.

Nous avons vu comment les banques algériennes financent ces opérations à l'importation sous un cadre législatif. Au sein de la banque (BEA) à Tizi-Ouzou.

Nous avons pu faire une comparaison entre la contribution de chacun de ces techniques au financement des importations et nous avons conclu que la contribution majeure appartienne au crédit documentaire comme étant le plus sécurisant que la remise documentaire pour les opérations du commerce international.

Mots clés : BEA, BNA, CCI, CI, CREDOC, SWIFT, REMDOC.

Summary

Today, with the development of the global economy, international trade has become more active and risky, which requires more secure financing. In this paper we compare two payment techniques in international trade, namely documentary credit and documentary remittance.

The documentary credit is defined as a conditional written commitment by the issuing bank to the beneficiary at the request of the principal to pay an amount within a specified period against stipulated documents. However, the documentary remittance is less expensive, which encourages exporters and importers to use it with documents to be provided.

We have seen how Algerian banks finance these import operations under a legislative framework. At the bank (BEA) in Tizi-Ouzou.

We were able to make a comparison between the contribution of each of these techniques to the financing of imports and we concluded that the major contribution belongs to the documentary credit as being more secure than the documentary remittance for international trade operations.

Key words: BEA, BNA, CCI, CI, CREDOC, SWIFT, REMDOC.