

*République Algérienne Démocratique et Populaire Ministère de L'Enseignement
Supérieur et de la Recherche Scientifique*

*Université Mouloud MAMMERY de Tizi-Ouzou Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion*



*Mémoire de fin d'étude En vue d'obtention du diplôme de MASTER en
Sciences Financière et Comptabilité*

Option : Finance d'entreprise

Thème :

***LE FINANCEMENT DE COMMERCE EXTERIEUR PA LE
CREDIT DOCUMENTAIR***

***ETUDE DE Cas : BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE
(BOUIRA)***

Réaliser par :

- *AISSAOUI FARIDA*
- *BOUDEBZA SIHAM*

Encadré par :

- *AMIRI Dalila*

Devant le jury composé de :

Président : TADGINE Radhia

Examineur : LOUGGAR Rosa

Rapporteur : AMIRI Dalila

Promotion 2021-2022

Remerciements :

A l'issue du cycle de notre formation nous tenons tout d'abord à remercier dieu le tout puissant de nous avoir donné la force d'accomplir ce travail ;

Nous tenons à exprimer nos vifs remerciements à notre promotrice Madame AMIRI.D de nous avoir guidé et conseillé tout au long de notre travail. Nous lui sommes reconnaissants pour sa disponibilité.

Nous remercions également les responsables de BEA (Bouira) en particulier Monsieur le directeur général, et le chef de service de la BEA Mr.KEBOUCHE, et Mm YASMINE qui a mis à notre disposition toutes les informations nécessaires pour l'accomplissement de notre travail.

Nos remerciements s'adressent par ailleurs aux membres du jury qui nous feront l'honneur de juger notre travail et à toutes les personnes qui de près ou de loin ont contribué à réalisation de ce travail.

Dédicaces

A l'aide de dieu la tout puissant J'Al pu achever ce travail que J'Al dédiions avec toutes mes affections :

A mes chères et admirables parents en témoignage de l'amour, de respect et de gratitude que j'ai pour eux, qui ont toujours été présents pour moi et qui m'ont toujours soutenu dans ma vie.

Ce travail est le fruit de vos sacrifices que vous avez consentis pour mon éducation et ma formation.

A mes frères qui m'ont soutenu dans mon parcours académique du début à la fin.

A mon binôme SIHAM qui était comme une sœur pour moi et sa famille.

A tous mes amis (CYLIA, ABLA, AMIRA, SARAH...).

A ma promotrice MM. AMIRI POUR SA Disponibilité et ses conseils.

FARIDA

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail en premier lieu à mes chers et respectueux parents qui
me soutenue dans toutes les étapes de ma vie et pour son sacrifice

A mes sœurs et mes frères (HAYAT, SAFIA, HALIM, Amar) qui m'a toujours encouragé tous
mes amies (Amira, CYLIA, Lydia, DAYA, KENZA, FERIEL, WAFA)

A ma meilleur amie Aissaoui Farida

A mes professeurs qui ont grandement contribué à mon apprentissage

Je trace toute ma gratitude à ma promotrice et tous les personnels de la banque BEA
pour tout leur aides dans ce travail

SIHAM

Sommaire

Introduction générale

Chapitre 01: Elément fondamentaux du commerce extérieur.

Section 1 : présentation du commerce international

Section 2 : Le contrat commercial international et les incoterms

Section 3 : les risques et les garanties du commerce extérieur.

Section 4 : la domiciliation bancaire

Chapitre 02: Mode de financement du commerce extérieur.

Section 1 : les instruments de paiement international

Section 2 : Le financement des importations

Section 3 : le financement des exportations

Chapitre 03: Financement des importations par Crédoc au sien de la BEA

Section 1 : présentation du lieu de stage

Section 2 : le fonctionnement du crédoc

Section 3 : traitement de dossier de crédoc à l'importation au sein de la BEA

Conclusion générale

LISTE DES ABREVIATIONS

Liste des abréviations

AGCS : l'accord Général sur le Commerce des Services.

ADPIC : l'accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce.

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BIAM : La banque industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée

CCI : Chambre de commerce internationale.

COFACE : Compagnie Française d'assurance pour le Commerce Extérieur.

CCIR : Comité consultatif international de la radiocommunication.

CIF : Cost, Insurance, Freight= Coût, Assurance et Fret.

Credoc : Crédit documentaire.

DDP : Delivered Duty Paid= Rendu Droits Acquittés.

DI : Les importations de délai normal

DIP : Importation de délai spécial.

DOE : Direction des Opérations avec l'Etranger.

D/A : Documents Contre Acceptation.

D/P : Documents Contre paiement.

DGA : Direction Générale Adjointe.

FOB : Free On Board= Chargé A Bord.

FCA : Free Carrier=Franco Transporteur.

INCOTERMS : International Commercial Terme.

LTA : Lettre de Transport Aérien.

PDG : Président Directeur Général.

RUU : les Règles et Usances uniformes.

SBF : Sauf Bonne Fin

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication.

TICR : Taux d'Intérêt Commercial de Référence

TVA : Taxe de Valeur Ajoutée.



Introduction générale

Introduction générale

Les raisons de l'établissement du commerce extérieur entre les pays du monde remontent aux origines du problème économique, qui est le problème de la rareté relative. Sur les capacités économiques et géographiques de l'État pour répondre aux besoins, ce qui provoque son déficit, et quelle que soit l'orientation des États pour mener à bien cette politique, ils ne pourront pas vivre isolés des autres pays, ils ne pourront produire les biens dont ils ont besoin sans se spécialiser dans la production, qui dépend des conditions naturelles et économiques. D'où la production et l'échange avec des produits d'autres pays a lieu à un coût ou à une dépense, auquel cas l'importation et l'exportation avec l'étranger deviennent appropriées.

A l'heure où le commerce extérieur est l'une des conditions importantes de la santé de l'économie d'un pays, les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se retrouvent quotidiennement confrontés aux problèmes posés par les frontières. Les banques, en particulier, doivent réagir très rapidement à cette nouvelle situation afin de gérer les importations et les exportations pour leurs clients conformément aux nouvelles réglementations nationales. Pour minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques conçoivent des technologies de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées pour assurer la sécurité des opérateurs du commerce international, ainsi que des techniques de couverture adaptées à chaque type de risque. À cette fin, ils ont créé un crédit international lié au financement du commerce extérieur.

En fait, il existe deux types de crédit international : les crédits de trésorerie, qui sont généralement accordés aux exportateurs pour faciliter le transfert de biens ou de services à l'étranger et impliquent un financement futur ou immédiat de la part des banques ; et les crédits de signature, qui sont des engagements pris par un pays. Banque ouverte à la demande d'un client au profit d'un tiers, impliquant la mise à disposition éventuelle de fonds. La dernière catégorie appartient au crédit documentaire, qui est l'un des instruments les plus importants du commerce extérieur. L'avènement des crédits documentaires a donné au commerce mondial la fiabilité et la flexibilité dont ses participants avaient besoin. La dernière catégorie appartient au crédit documentaire, qui est l'un des instruments les plus importants du commerce extérieur. L'avènement des crédits documentaires a donné au commerce mondial la fiabilité et la flexibilité dont ses participants avaient besoin.

De ce fait, le but de cette étude consiste à tenter de répondre à la problématique suivante :

Oui, il est possible de fournir aux opérateurs toute une gamme de technologies et de mécanismes de paiement et de financement, mais quelle est la technologie qui garantit la satisfaction des deux parties au contrat ?

Pour répondre à cette problématique nous avons émis sous question suivante :

- Quel est le mécanisme qui répond aux besoins de financement des opérateurs ?
- Quelles sont les différentes modalités et les techniques utilisées par les banques pour financer le commerce extérieur ?
- Comment se déroule une importation réalisée par Credoc au niveau de la BEA ?

Le choix de ce thème n'est pas un hasard. En effet, dans l'ensemble des pays en développement, notamment dans les pays africains, les acteurs du commerce international font face à un manque de confiance de la part des producteurs occidentaux, quand on connaît ce pays. Les africains, importent presque tous les biens de consommation et manquent de confiance, constituera un obstacle majeur à leur croissance et à leur développement.

Pour atteindre le but ultime, nous avons adopté une approche descriptive qui nous permet de décrire les différents éléments fondamentaux liés au commerce extérieur.

En fin, nous divisons le travail en deux parties, Une partie théorique basée sur des recherches bibliographiques (Ouvrages, mémoire, documents bancaires, et sites internet)

Et aussi une partie pratique où en a effectué un stage pratique au niveau de la BEA (Bouira). Ce mémoire est subdivisé en trois chapitres.

- **Chapitre 1** : les éléments fondamentaux du commerce extérieur

Dans ce chapitre, nous allons présenter le commerce extérieur, le contrat commercial et les incoterms, et les risques et les garanties du commerce extérieur, en fin nous allons examiner la domiciliation bancaire.

- **Chapitre 2** : Le mode de financement du commerce extérieur

Ce chapitre consacré présentera spécifiquement les instruments de paiement fournis par les banques ou autres organismes, les analysera sous l'angle de leurs avantages et inconvénients, et étudiera le financement des importations et des exportations, y compris les divers modes de financement.

Introduction générale

- **Chapitre 3** : le financement des importations par crédoc au sein de la BEA

Pour mener à bien cette mission dans le cadre du commerce extérieur, le cas pratique servira à concrétiser la première partie. Suite à notre stage qu'on a effectué, on va présenter l'organisme d'accueil respectivement la BEA, nous allons traiter un dossier d'une concrète opération d'importation réalisé par crédoc. A travers ce dossier, nous exposerons la démarche suivie par l'importateur afin de réaliser son importation.



Chapitre 1

Eléments fondamentaux du commerce extérieur

Introduction :

L'importance de commerce, qui était à l'origine le troc, n'est plus ce qu'il était il y a des siècles ; il est devenu une activité qui comprend la fabrication, le transport et la vente de biens et de services à des fins lucratives. En raison des limites du troc en termes d'équivalence d'échange, l'activité se développe rapidement à partir du XVI^e siècle sous l'influence simultanée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et du développement de nouveaux modes de production. Ces échanges ont transcendé les frontières nationales et ont béni la naissance du commerce international. On doit aux des échanges aux mercantilistes qui ont soutenu leur développement, notamment l'importance des échanges internationaux dans la doctrine de la balance commerciale.

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

L'évolution du commerce extérieur varie d'un pays à l'autre. Comme tout autre pays, l'Algérie a fait ses propres progrès dans le commerce international. Afin de réguler ces échanges, les importateurs/ exportateurs en Algérie sont soumis à des règles spécifiques dans le cadre du contrôle des changes pendant des périodes strictes. En raison de l'éloignement géographique et des différences de culture, de langue, de politique, etc., les opérateurs du commerce international font face à plusieurs risques, afin de limiter ces risques, il est nécessaire de maîtriser les concepts de base et de mener de bonnes négociations de contrats commerciaux.

Pour une meilleure approche, nous avons divisé ce chapitre introductif en 4 sections :

- _ Présentation de commerce international
- _ Le contrat commercial international et les incoterms
- _ Les risque et les garanties du commerce extérieur.
- _ La domiciliation bancaire.

Section 1 : présentation du commerce international

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de biens (marchandises) entre les différentes zones économiques nationales. D'une manière générale, le commerce international correspond au mouvement de tous les biens (biens) et services entre au moins deux pays. Considérez les flux de services car leur part dans le commerce international (en particulier les transports, le tourisme et les services aux entreprises) augmente rapidement. Généralement sous l'appellation « commerce international », on retrouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : logistique internationale, technologie douanière, solutions de financement (moyens de paiement pour le commerce international), gestion des risques liés aux changes (risque de change, fiscalité, juridiques, politiques, etc.).

Définition de commerce extérieur :

Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre 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.¹

2. Développement du commerce international :²

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde Guerre mondiale durant la période appelée « Les trente glorieuses ». Il se traduisait en particulier 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, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement

¹ BEITTON_A et autre « Dictionnaire des sciences économiques » .2eme édition Armand COLIN ,Paris 2007. p6

² Rainelli ,Michel . « Introduction », le commerce international, La découverte, 2009, P3- 6

marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien.

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

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence du développement du libre-échange et une incitation à l'ablation des barrières protectionnistes et des obstacles réglementaires.

3. Définition de l'OMC : ³

Créée en 1995, l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) administre les accords commerciaux négociés par ses membres, en particulier l'accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT). , l'accord Général sur le Commerce des Services (AGCS), et l'accord sur les Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce (ADPIC). L'OMC est bâtie sur la structure organisationnelle développée sous les auspices du GATT.

L'OMC a la responsabilité de faciliter la mise en œuvre et le fonctionnement des accords Commerciaux Multilatéraux, de fournir un forum pour les négociations , d'administrer le mécanisme de règlement des différends, d'administrer le mécanisme d'examen des politiques commerciales , et de coopérer avec la Banque Mondiale et le FMI en vue de rendre plus cohérente l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial (article III de l'OMC).

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est une rendre les échanges plus fluides, prévisibles et plus libres. Création de l'OMC normes et contribuer à l'élaboration de règles régissant le commerce entre les pays. Elle fournit C'est aussi un forum où les gouvernements peuvent régler les différends commerciaux.

³ PHILP ENGLISH. BERNARD HOEKMAN, AADITYA MATTO, « Développement commerce et OMC », édition : paris 2004, p61, p69

FICHE TECHNIQUE⁴

Lieu : Genève, Suisse

Création : 1er janvier 1995

Création : Négociations du Cycle d'Uruguay (1986-94)

Membres : 164 membres représentant 98 pour cent du commerce mondial Budget : 197 millions de francs suisses pour 2022 Personnel du Secrétariat : 623 Chef : Ngozi Okonjo-Iweala (Directeur général)

4. Fonctions de l'OMC comprennent son champ d'action et ses missions. ⁵**A. Le champ d'action :**

L'OMC active dans un cadre institutionnel et conduit les relations commerciales entre ses membres dans le cadre de ses missions en utilisant les outils légaux accompagnant les accords, y compris l'accord appelé, accords commerciaux multilatéraux qui constituent une partie intégrante des accords de l'OMC et qui sont obligatoires pour toutes les parties. Ces accords ne confèrent ni des droits ni imposent des obligations aux pays qui ne sont pas membres.

_Objectif de l'OMC, consiste essentiellement en ce qu'a été décidé au cycle d'Uruguay, notamment :

- la libéralisation graduelle du commerce par le biais des négociations multilatérales.
- la réalisation du développement économique des pays membres et l'encouragement de l'esprit compétitif équitable, qui offre un traitement favorable au pays en voie de développement notamment en ce qui concerne les conditions d'assistance technique, les aides et les engagements les moins contraignants par rapport aux pays développés ainsi que la généralisation du concept de non-discrimination.

_la suprématie de la loi dans les relations commerciales internationales, et la mise en place des mécanismes adaptés aux principes de confiance et de transparence.

_ La mise en place des mécanismes efficaces pour le règlement des différends entre les membres.

⁴ OMC, www.wto.org, page 8, 2014

⁵ MAHFOUD LACHB, « Organisation mondial de commerce » édition ;OPU (ALGER), 2006, page 19, 20, 22

- la consolidation du principe de traitement national et la non-discrimination entre les investisseurs nationaux et étrangers pour faciliter le mouvement des capitaux.

B - Missions :

L'OMC facilitera la mise en œuvre de l'accord OMC et des accords commerciaux multilatéraux et favorisera la réalisation de leurs objectifs, elle servira de ce fait, de cadre pour la mise en œuvre de ces accords et sera l'enceinte pour les négociations entre ses membres, elle gère également le mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends.

L'OMC servira en outre de cadre pour la mise en œuvre des résultats des négociations conformément aux décisions de la conférence ministérielle.

Ainsi l'OMC contribue à la gestion des mécanismes régissant les politiques commerciales qu'elle analyse conformément aux annexes de l'accord en vue d'harmoniser les méthodes d'élaboration des politiques économiques sur le plan international, dans ce cadre l'accord dispose expressément que l'OMC collabore avec la banque mondiale et la banque internationale pour la reconstruction et l'urbanisme ainsi qu'avec leurs filiales.

5. Commerce international et mondialisation :⁶

Les échanges internationaux désignent des échanges entre des nations. Leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation qu'on peut définir comme l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national par le biais des importations. Des importations et des investissements à l'étranger principalement. Ce phénomène n'est pas nouveau puisque dès le II^{ème} siècle avant J.C., les Chinois avaient mis en place un réseau commercial pour exporter la soie vers l'Occident. Sans remonter aussi loin, avant la révolution industrielle plusieurs pays avaient connu un essor considérable grâce au commerce. Pendant la Belle Époque, les taux d'ouverture des pays européens étaient presque aussi élevés qu'à la fin du XX^{ème} siècle. Il semble pourtant s'accélérer depuis le début des années 1980 si bien qu'un nouveau terme a été élaboré, celui de mondialisation. La mondialisation désigne un processus qui tend vers la circulation accrue des biens, des capitaux, des hommes, mais aussi des informations, des valeurs, des modes,

⁶ Le commerce international, chapitre 1 : L'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la Révolution industrielle, page 4. www.hermet.org.

etc. entre les pays. Elle n'est donc pas qu'économique ou commerciale mais aussi culturelle. Jacques Le Cacheux la définit comme « un processus d'interpénétration croissante des économies nationales, donc d'effacement progressif des frontières, d'affaiblissement des réglementations nationales, de t déterritorialisation des activités économiques (...) ».

De son côté le géographe Laurent Carroué l'a défini comme un processus géo historique d'extension du capitalisme à l'échelle planétaire », La mondialisation est en fait la traduction de la notion angle - saxonne de globalisation. Le concept de globalisation été popularisé par l'économiste Théodore Levitt dans un article de la Harvard Business Renvie de 1983 intitulé Globalisation of Markers ». Il avait expliqué que les avancées technologiques et les nouveaux comportements sociaux permettaient aux entreprises de vendre les mêmes produits à travers le monde. Emergeaient de cette w globalisation des produits standardisés, vendus à bas prix, une convergence des marchés dans le monde entier et un commerce international dominé par des firmes globales définissant leur stratégie au niveau mondial. Avec la hausse du commerce international et la baisse des droits de douane, l'entité de production ne serait plus la nation mais le village planétaire >>, La métaphore du village global fut énoncée pour la première fois en 1967 par le philosophe canadien Marshall Macluhan dans ses ouvrages « The Medium Is the Message et War and Peace in the global Village pour décrire les effets de la mondialisation, des médias et des i technologies de l'information et de la communication.

Section 2 : Contrat commercial international et les incoterms

1. Contrat commercial international :⁷

Toute transaction commerciale internationale aboutit généralement à la conclusion d'un Un contrat qui survient lorsque deux parties conviennent d'une transaction de vente. Afin d'éviter toutes difficultés et risques et de sauvegarder les intérêts des deux parties, Les contrats doivent être rédigés avec le plus de soin possible détail. Pour ces différentes raisons, des aspects fondamentaux liés aux contrats Le commerce international doit être bien contrôlé.

⁷ Valérie GOMEZ_BASSAC, « Commerce international », édition : FOUCHER_58.rue JEAN BLEUZEN, 2009, Page 68, 69, 70

.1.1 Notion de contrat international :

Le contrat est un instrument de la vie des affaires, il s'adapte à toute la relation économique du commerce international. Le contrat, accord de volontés d'où découlent des effets juridiques n'occupe pas de situation dans l'espace, cet accord et ces effets peuvent se manifester par des actes matériels susceptibles d'être très diversement localisés. Un rattachement unique valant pour tous les contrats s'avère donc impossible. La majorité des échanges commerciaux étant internationaux, la question se pose de savoir quelle est la loi applicable.

La loi applicable est régie soit par le droit international privé, soit par des conventions internationales. La règle de rattachement qui permet aux parties de choisir librement la loi applicable à leur contrat, dite « loi d'autonomie » est également complexe.

1.2 Loi applicable au contrat international :

A. La liberté de choix des parties relative à la loi applicable :

La liberté de choix de la loi applicable par les parties est un principe posé en jurisprudence. La Cour de cassation a appliqué cette théorie. En matière contractuelle, «est applicable la loi désignée par les parties et il convient donc de se référer à la loi expressément visée dans les contrats par les cocontractants [...] ...>>.

A été consacrée dans un premier temps la conception subjective qui privilégiait la volonté des contractants. Cependant, cette théorie coexistait avec la conception objective : la loi applicable est celle qui, au regard d'un lien objectif, permet la localisation d'un contrat dans un système juridique existant. La Convention de Rome n'énonce que la loi choisie « régit » le contrat

B. L'absence de choix par les parties :

Le principe étudié précédemment est absolu car on ne peut pas revenir sur la volonté des parties. Cependant, en l'absence de clause désignant la loi applicable il convient de la déterminer puisque le juge ou l'arbitre devra se référer à un texte.

Ce n'est qu'en l'absence de choix que le juge procèdera à la détermination de là les contractés en fonction des règles de conflit applicable.

1.3 Clauses importantes du contrat international :⁸

Désignation des contractants : désigner les signataires (nom des personnes physiques, raisons sociales des sociétés coordonnées détaillées et nom des représentants respectifs).

Nature du contrat : présenter le produit ou le service vendus, décrire les aspects commerciaux et techniques (quantité, volume, poids, qualité et origine, emballage, garanties d'utilisation).

Date d'entrée en vigueur et durée : déterminer la date (chaque partie doit alors respecter ses obligations) et définir si c'est un contrat à durée déterminée (avec possibilité de reconduction tacite) ou indéterminée.

Prix et modalités de paiement :

- déterminer le prix en monnaie national ou bien en devises étrangères.
- prévoir le mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur.
- prévoir une clause de révision du prix.

Modalités de transport :

- Déterminer le mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et sécurité.

Modalités de livraison :

- Déterminer la date, le lieu de changement et de livraison.
- Prévoir des pénalités de retard en cas de non-respect des délais.
- Définir les délais en fonction de la date d'entrée en vigueur du contrat.

Garanties : définir les garanties servant à protéger chaque partie.

Droit du contrat et règlement des litiges : préciser le droit à être applicable en cas de litige ainsi que le tribunal compétent.

⁸ KEBBAB KAWTHAR, SALHI SARAH, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012.

Langue du contrat : préciser la langue du contrat. Elle doit être maîtrisée par les deux (être cependant vigilant en ce qui concerne les problèmes de traduction et les écarts d'interprétation).

2. Incoterms

2.1 Définition :

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise « **"International Commercial Terms"**. Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international qui permet de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion d'un contrat de vente à l'international ».⁹

Lorsque l'acheteur et le vendeur concluent un contrat de vente internationale, La question se pose : quand le risque et le coût changent-ils de Vendeur à l'acheteur ? Répartition des coûts, des risques et des obligations respectives Cela se fera en sélectionnant l'un des incoterms de la Chambre de commerce internationale (CCI) L'accord entre les parties contractantes sur le contrat. Donc incertitude éviter, ou du moins éviter, résultant d'interprétations différentes de ces termes assez limité.

2.2. Présentation des différents incoterms :¹⁰

C'est depuis 1990 que l'on peut classer les incoterms en utilisant la première lettre de chaque incoterm.

⁹ S. HADDAD & collectif, « le crédit documentaire, commerce international » édition : copyright Eurl pages bleues internationales, 2009, p64.

¹⁰ GOMEZ-BASSAC, Commerce international », Edition : Foucher, paris, 2009, p94.

Tableau N°01 : Présentation des incoterms

Incoterms	
Groupe « E » Départ	EXW A l'usine
Groupe « F » Transport principal non acquitté	FCA Franco transporteur FAS Franco le long du navire FOB Franco bord
Groupe « C » Transport principal acquitté	CFR Cout et fret CIF Cout assurance et fret CPT Port payé jusqu'à
Groupe « D » Arrivé	CIP Port payé, assurance comprise, jusqu'à DAF Rendu frontière DES Rendu ex ship DEQ Rendu à quai DDU Rendu droits non acquittés DDP Rendu droits acquittés

Source : Valérie Gomeg_Bassac, « commerce international » Editions Foucher – 58, à paris
_ 2009 pages 94.

2.3. Principes :¹¹

Ainsi les INCOTERMS, bien que facultatifs, sont des clauses standardisées et reconnues, qui permettent d'éviter les litiges en répartissant clairement entre l'acheteur et le vendeur :

- Les frais.
- Les risques.

Il importe, d'abord, de savoir qui de l'acheteur ou du vendeur va être chargé du transport.

¹¹ S. HADDAD & collectif, « le crédit documentaire, commerce international », Edition copyright Eurl pages bleues internationales, 2009, p64.

- Qui, d'autre part, va assumer les risques encourus par la chose au cours de ce transport ?

- Qui va fournir les documents de transport ?

- l'acheteur va-t-il prendre livraison ?

En définitive, il importe que les deux parties sachent quels services vont être inclus dans le prix ».

2.4. Objectif :¹²

L'objectif des Incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Au moyen de ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre ce qui est différents impliqués ou, au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.

2.5. Rôle de l'incoterm :¹³

Les Incoterms définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction internationale. Dans un contrat de vente, convenir du prix ne suffit pas.

Les Incoterms facilitent la répartition des frais de transport, mais ils permettent également de définir le lieu de transfert des risques.

Les Incoterms permettent de déterminer les prestations de chacune des parties : définir les responsabilités et les tâches en matière de chargement et de déchargement des marchandises;

Selon l'Incoterm utilisé, la charge des parties varie en matière de pré - acheminement, de transport principal et de post acheminement ;

Les formalités de douane à l'importation et à l'exportation ;

Les Incoterms ne concernent pas : le transfert de propriété, ainsi que les autres droits découlant de la propriété, les ruptures de contrat et leurs conséquences, les exclusions de responsabilité suite à des circonstances particulières, les délais, le type de transport , les conditions convenues avec le transporteur .

¹² S.HADDAD & COLLECTIF P65.

¹³ GOMEZ-BASSAC, « commerce international », Edition Foucher, paris, 2009, p94.

2.6 Choix de l'incoterm :¹⁴

1. Le choix de l'incoterm reflète la politique commerciale de l'entreprise et résulte de la négociation. Cependant il faut souligner que les incoterms de vente à l'arrivée font courir au vendeur les risques de transport.
2. Inversement on peut souligner que la vente assortie d'un incoterm de vente à l'arrivée est un argument commercial et un avantage concédé à l'acheteur.
3. Le vendeur peut dans certains cas souhaiter conserver la maîtrise totale de la logistique (partenaires connus, spécificité du matériel, offre plus compétitive).
4. Les choix peuvent être adaptés à chaque situation ou au contraire faire l'objet d'une stratégie qui sera reconduite dans la plupart des cas (standardisation des prestations et des offres commerciales).
5. L'incoterm doit reprendre spécifiquement la version et l'origine incoterms 2000 C.C.I. et suivi d'un lieu précis, faute de quoi il n'est pas opérationnel.
6. Éviter l'emploi d'un incoterm pour un autre de FOB pour le FCA par exemple, la confusion entre le FOB CCI et le FOB américain).
7. Attention l'absence de référence à un incoterm précis ouvre la porte à toutes les confusions possibles et surtout à des contestations sur le prix.
8. Le recours à l'incoterm DDP est à écarter car dans ce cas l'exportateur acquitte la TVA à l'arrivée dans le pays d'importation et ne peut la récupérer que par des mécanismes spécifiques. De plus, sur certaines destinations l'évaluation des droits à l'arrivée est très difficile.
9. Attention cohérence entre le choix de l'incoterm et le choix du lieu de livraison (un incoterm de vente à l'arrivée n'est pas compatible avec une livraison dans locaux de l'acheteur et inversement).

¹⁴ Ghislaine Legrand Commerce international, 3^e Edition, Dunod, Paris, 2010, p :106.

2.7. Limite des incoterms :¹⁵

a) Ces limites sont au nombre de quatre. D'abord, il faut rappeler que l'usage des incoterms est facultatif est que pour s'en prévaloir, les parties doivent clairement y faire référence dans le contrat de vente sans oublier d'ancrer les obligations sur un lieu géographique précis.

EXEMPLE :

Vente CIF Le Havre, incoterm CCI 2000. Des variantes des incoterms peuvent être utilisées et porter à confusion. Ces variantes sont quelquefois utiles pour respecter les particularités d'une transaction. **EXOMLE :**

Le FOB américain, suivi du nom du port d'embarquement (FOB New York) permet au vendeur de livrer la marchandise au terminal de chemin de fer de la ville, sans préciser à qui incombera la responsabilité de la marchandise avant qu'elle ne soit placée sur le navire. Seul le FOB suivi du nom du navire ou du port d'embarquement a la même signification que le FOB CCI Le FOB UK sous - entend la mise à bord de la marchandise, dans n'importe quel port du Royaume - Uni. Le CIF débarqué (landed) met à la charge du vendeur les frais de déchargement et de mise à quai à l'arrivée, etc.

Enfin, l'incoterm ne règle pas le problème du transfert de propriété de la marchandise.

b) De plus, la pratique des ports ou de certaines professions développe des usages particuliers qui donneront lieu à des dispositions contractuelles expresses prévalant sur la définition des incoterms.

2.8 Analyse sommaire de quelques Incoterms Groupe E EXW (EX WORKS):¹⁶

Ce terme signifie que le vendeur a rempli ses obligations de délivrance, dès lors qu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur à tel endroit désigné de son établissement (atelier, entrepôt, etc.). Il n'a à s'occuper de rien d'autre. Ce terme représente le minimum d'obligation à charge du vendeur.

¹⁵ GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI, « management des opérations de commerce international », 6^e édition, Dunod, paris, 2003, P 12.

¹⁶ Jean Delacollette, « les contrats de commerce internationaux », 3^e Edition, de Boeck & lancier S.A. 1996, paris p23.

Groupe F : FOB (FREE ON BOARD) : La formule concerne un transport de marchandises par eau et indique que le vendeur satisfait à son obligation de délivrance, quand les marchandises ont passé le bastingage du bateau au port d'embarquement. Corrélativement, elle implique que l'acheteur doit supporter tous les coûts et les risques de perte et de dommages aux biens à partir de ce point. **Groupe C : CFR (COST AND FREIGHT) :** Par ce terme, réservé également aux transports par eau, le vendeur doit payer les coûts et frets nécessaires pour amener les marchandises au port de destination, mais le risque de perte et de dommages est transféré à l'acheteur dès que les marchandises ont franchi le bastingage du bateau au port d'embarquement.

Groupe D : DDP (DELIVERED DUTY PAID) : Cette formule est la plus contraignante pour le vendeur. Il doit en effet délivrer les marchandises à l'endroit désigné dans le pays d'importation, en supportant tous les coûts et risques de l'opération, en ce compris les droits, taxes et autres charges de délivrance. Par conséquent, si l'on veut qu'un élément de ces coûts ne soit pas supporté par le vendeur, par exemple la TVA, il faut le préciser, en ajoutant, en l'occurrence, à la formule les mots <<VAT unpaid>>.

Section 3 : Risques et les garanties du commerce extérieur.

1. Informations générales sur les risques

Tout risque associé à tout type d'opération tant qu'il est légal et peut faire l'objet d'une insolvabilité ou Si le cocontractant ne paie pas, il est susceptible de générer des intérêts sur l'assurance-crédit » Que représente l'assurance-crédit et comment profite-t-elle aux exportateurs ? L'assurance-crédit à l'exportation est un moyen de faire des exportations un moyen Permettre aux créanciers de prendre le risque de défaut de paiement pour eux-mêmes L'importateur fait défaut, en payant une prime.

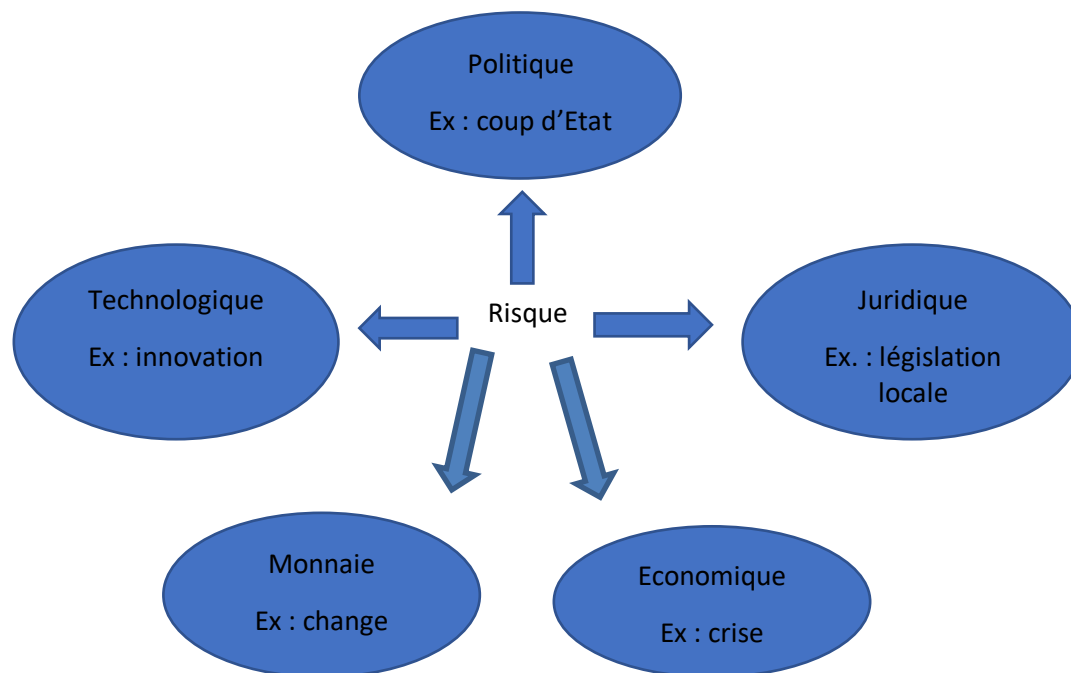
L'assurance-crédit couvre actuellement les crédits accordés aux clients, et Toutes les affaires liées à l'exportation, par exemple l'exécution des contrats, les risques Pas de transfert, de change, de risque politique...etc. système d'assurance-crédit Les exportations ont encouragé les exportateurs à Avoir plus confiance dans les marchés traditionnels et s'orienter vers de nouveaux marchés.

1.1 Définition du risque :¹⁷

D'après l'auteur LEVY-LANG-A : un risque est un événement néfaste. Tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes ; le risque est donc un élément toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les particuliers ou les entreprises et pour l'ensemble de l'économie

1.2. Nature des risques :¹⁸

Schéma N°01 : La classification du risque :



Source : ANNE BOFFY-DONNEGER ; CHRISTOPHE DEPARROIS, « Commerce international », en Espagne par Unigraf, 2009, collection 08, Fiche 41.

1) Risque politique risque « pays » :

Le risque 'pays' représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non - paiement, risque de spoliation, d'expropriation ...) il est parfois difficile à évaluer.

¹⁷ ANDREE-L, « L'argent, la finance et le risque », édition Odile Jacob, paris , 2006, p24.

¹⁸ GHISLAINE LEGRAND HOBERT MARTINI, « commerce international », 3^e Edition, Dunod, paris 2010, P 130.

2) Risque de non-paiement :

Mis à part paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre le litige commercial, le défaut de paiement résulte soit de la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (cf. infra - insolvabilité et carence prolongée puis zoom sur le risque pays). Une analyse de la solvabilité du client et de la situation économique et politique de son pays s'impose avant d'entamer une relation commerciale.

3) Risque économique :

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque pays (donc inclus dans le risque politique).

4) Risque de change :

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

5) Risque juridique :

Ce risque est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent détecté lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire.

Exemples :

-le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation.

-le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local : obligation de recruter des dirigeants locaux, législation en matière de contrat commercial (règles, obligations).

- le droit de la propriété industrielle. En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part il n'existe pas de juridiction supranationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

6) Risque technologique :

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se trouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.

2. Garanties :

2-1 Définition :¹⁹

Elle se définit comme l'engagement par lequel le garant s'oblige, en considération d'une obligation souscrite par un tiers, à verser une somme soit à première demande, soit suivant des modalités convenues. [C. civ .art.2321, al .1^{er} issu de l'ordonnance du 23 mars 2006]. Ainsi la garantie autonome est-elle souvent donnée par une banque française à un bénéficiaire étranger.

2.2. Principales garanties :²⁰

Il existe cinq garanties qui assurent contre les risques du commerce international.

A) La garantie de soumission (bid bond) :

Dans le cadre de grands contrats, les entreprises ou les gouvernements étrangers recourent aux procédures d'appel d'offres, ou adjudications, afin de recenser les différents fournisseurs internationaux potentiels et de choisir la meilleure offre pour exécuter leur marché.

¹⁹ Jean-Michel Jacquet Philippe Delebecque Laurence Usunier, « droit du commerce international », 4^e Edition, DALLOZ, 2021, p753.

²⁰ GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI « management des opérations de commerce international », 6^e Edition Dunod, paris, P170-171.

B) La garantie d'exécution de contrat (performance bond) :

Elle est aussi 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.

La banque ou l'assureur a le choix entre indemniser le maître d'ouvrage qui subit des pertes du fait de la rupture du contrat ou trouver une autre entreprise pour achever les travaux.

C) La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) :

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés. Le montant de ces acomptes varie entre 5 % et 50 % du montant du contrat. La garantie prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur jusqu'à la livraison du matériel, parfois jusqu'à la réception provisoire Notons, néanmoins, qu'il peut être stipulé dans le contrat que chaque garantie peut se réduire automatiquement au fur et à mesure et au prorata des livraisons ou de l'achèvement des travaux.

d) La garantie de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance (Maintenance bond) :

Cette garantie sera mise en jeu par l'acheteur étranger dans le cas où le matériel fourni ou la construction effectuée ne seraient pas conformes aux cahiers des charges ou les finitions imparfaites.

La mise en jeu peut résulter aussi du non - exécution des obligations de maintenance de l'exportateur.

E) La garantie de paiement (labour and material payment bond) :

L'exportateur peut se trouver dans l'incapacité de payer ses ouvriers, ses fournisseurs ou ses sous - traitants. Ceux - ci disposent d'un droit de recours contre le maître d'ouvrage du chantier, même si ce dernier a réglé l'exportateur. L'acheteur étranger réclame cette garantie pour éviter cette éventualité. Elle reste en vigueur pendant toute la durée d'exécution du contrat.

2.3. Mission d'une garantie :²¹

A. Analyse de la demande :

Le donneur d'ordre (exportateur) présente les documents suivants :

- un formulaire d'engagement par lequel l'exportateur autorise le débit de son compte en cas de mise en jeu :
- une copie du contrat commercial, ou à défaut certains éléments du contrat .

La garantie demandée se compose des éléments suivants :

- nature et montant de la garantie ;
- validité de la garantie ;
- destination de la garantie ;
- examen de la clause de boycott (sont exclues les clauses racistes relevant de l'origine nationale ou de l'appartenance à une ethnie, race ou religion déterminée) ; si l'opération est cofacée, l'avis de la Coface doit être présenté ;
- mise en pool éventuelle, c'est - à - dire partage de l'engagement avec d'autres banques de l'entreprise ou les banques des sous - traitants éventuels ;
- demande de garantie Coface. Une demande de garantie est adressée par la banque à la Coface pour couvrir le risque de perte de change liée à la hausse du cours de la devise dans laquelle la garantie a été fixée, dans le cas d'une mise en jeu de la garantie.

B. La rédaction de l'acte, sa délivrance :

La rédaction et la délivrance sont faites par la banque ou des instructions sont envoyées au correspondant étranger dans le cas d'une garantie indirecte. L'original et la copie de l'acte sont transmis au client, suivant ses instructions.

²¹ GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI, « management des opérations de commerce international », 6^e Edition, DUNOD, PARIS 2003, P 173.

C. Le coût de la garantie :

Le coût de la mise en place de la garantie correspond à la commission prélevée par la banque jusqu'à l'annulation de la commande ; elle est la rémunération du risque encouru par la banque et du service rendu.

En France les banques garantes ou contre garantes pratiquent des taux de commission assez modestes (0,05 % à 0,2 % par trimestre). Par contre, dans certains pays d'importation (cas des garanties indirectes) le coût peut avoisiner les 1 à 2 % l'an, en principe proportionnellement au temps, calculé par trimestre indivisible.

Remarques importantes : dans certains cas, la garantie est perçue trimestriellement, tout trimestre commencé est dû. En cas de garantie indirecte, l'exportateur doit savoir que certaines banques étrangères exigent le paiement intégral des commissions qui leur reviennent dès l'émission de leur garantie pour toute la durée de validité prévue. Les commissions comprennent celles de la banque étrangère et celles de la banque française contre - garante auxquelles s'ajoutent des frais d'acte.

Section 4 : Domiciliation bancaire.

La réglementation de la Banque d'Algérie domicilie en priorité Obligatoire pour toute transaction commerciale dans le cadre du contrôle des changes. L'enregistrement bancaire pour les entreprises d'importation et d'exportation est une procédure Administration, y compris l'attribution de numéros d'enregistrement ou d'enregistrement

Pour toute opération commerciale externe, au niveau du siège bancaire agréé Auparavant géré par la Banque d'Algérie.

« Le règlement 91-12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des importations qui rappelle et précise les obligations des banques, des administrations et des opérateurs publics et privés régulièrement inscrits au registre de commerce, en matière de domiciliation des opérations d'importation de biens et services.

Le règlement 91-13 du 14 août 1991 définit et régit la domiciliation et le règlement financier des exportations hors hydrocarbures. »²²

²² Http : //www.bank-of-algeria.dz /html/convent.htm(15-04-2017,18h30.

Définition :

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation des biens et services originaires de l'étranger) au préalable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises est obligatoire. Elle consiste pour un importateur résident à faire choix avant la réalisation de son opération d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à affecter les opérations et les formalités bancaires prévues. Il existe deux formes de domiciliation.²³

1- Domiciliation des importations :**1.1 Définition :**²⁴

La banque doit ensuite domicilier l'importation en lui attribuant un numéro de domiciliation tiré du répertoire prévu à cet effet et réserver le montant sur la licence ou tout autre titre d'importation s'il y a lieu. En effet, un banquier ne doit jamais, et ce, sous aucun prétexte, ouvrir un crédit documentaire qui ne soit pas totalement en ordre du point de vue des formalités du contrôle des changes et du commerce extérieur et d'importation et acquisition des devises étrangères nécessaires au paiement des documents remis en réalisation de ce crédit documentaire. Tout d'abord, la réglementation des changes de la plupart des pays interdit formellement l'ouverture d'un crédit documentaire, sans que ces formalités aient été accomplies au préalable. Ensuite, le banquier ne doit jamais oublier que son engagement est irrévocable et que, de ce fait, il aurait à subir toutes les conséquences provenant de l'omission, par un client, des formalités de change imposées par les autorités de son pays. Ceci étant, le préposé à l'entrée prépare une liasse portant le numéro d'entrée, y glisse la demande d'ouverture et fait suivre le dossier à la section comptable du service.

1.2 Traitement de dossier de domiciliation des importations :

Le traitement des domiciliations d'importation à la banque est Elle se déroule en trois étapes :

- Phase d'ouverture.
- Gérer et suivre les phases.
- Phase de dédouanement.

²³ Moula Anis, mémoire fin d'études « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », Prisma 2016-2017.

²⁴ HOCINE BENISSAD, « le crédit documentaire », ENAG/EDITIONS – Alger, 1999, p44..

Avant de procéder à la domiciliation, la banque vérifie que l'importateur :

- n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur.

- qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal,

Ainsi qu'une surface financière (solvable)

- Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés

A. L'ouverture du dossier de domiciliation :

Un dossier de domiciliation ne peut être ouvert qu'avec un dossier identique Guichet unique de domicile Cette ouverture oblige l'importateur à enregistrer :

a) Une demande d'émission d'une domiciliation, qui doit comporter le cachet et Signature de l'importateur, date d'établissement, nom de l'importateur ou raison sociale Importateurs et leurs numéros de compte bancaire et conditions Relatif aux Marchandises

b) un moyen d'échange, qui peut être :

- Contrats commerciaux.
- Factures pros forma.
- Bon de commande ou lettre.
- Un devis.

c) Déclaration d'engagement.

d) Un engagement d'importation.

. A.1 Commission de prélèvement :

Une fois que l'ordinateur entre dans la transaction, le système déduira automatiquement l'argent Clients avec des montants de commission à domicile fixes basés sur des conditions Banque pour les affaires d'importation, 1500 dinars en plus de 17% de TVA La date de valeur de la date de prélèvement est celle de l'encaissement de l'administration fiscale.

B. Gestion et suivi des dossiers d'état civil :

Cette étape se déroule entre la date d'ouverture du dossier et la date de purge du dossier. Pendant cette période, les banquiers doivent porter une attention particulière aux documents pour les compléter afin de pouvoir les effacer. Il doit donc contrôler et assurer le règlement financier de l'opération importée.

B-1 Contrôle des documents :

A cet effet, des tableaux de contrôle sont précisément formulés. Donc tous les dossiers doivent faire thème :

- Vérification du sixième mois,
- Inventaire du 8ème mois,
- Construire le bilan au neuvième mois,
- Décision bancaire (liquidation) au dixième mois.

B-2 Dispositions Financières :

La banque domiciliaire ne peut être Réception de tous les documents prouvant l'expédition à destination Conçu pour les territoires nationaux et les factures associées. Cependant, l'acompte Payable jusqu'à 15% du montant total du contrat, sous réserve de Une caution remboursable est émise par la banque de l'exportateur, ce qui est avantageux pour l'exportateur banque du client. Il existe trois modes de paiement :

- Credoc.
- Encaissement documentaire (remise documentaire),
- Navette gratuite (service fourni).

Le montant du transfert ne peut pas dépasser le montant indiqué sur la facture définitive, doit correspondre à la valeur réelle de la marchandise importée. En ce sens, le banquier domicilié doit assurer l'apurement de tout document et faire des déclarations régulières à la Banque d'Algérie.

C- L'apurement du dossier :²⁵

Il se compose d'agences domiciliaires pour assurer la conformité et la régularité Exécuter les transactions conformément à la réglementation boursière en vigueur jusqu'à Réalisation physique et financière.

Elle se déroule en deux phases distinctes : inventaire et construction du bilan.

Inventaire : Le siège du domicile procède au dédouanement selon les documents suivants : Facture finale officiellement enregistrée.

- Copie bancaire du document douanier (D10).
- Formulaire de paiement annoté "F4" Déclaration mensuelle de dédouanement pour les opérations d'importation. Après l'état des lieux, deux situations peuvent se présenter :

Dossier complet : Le guichet de domicile établira immédiatement un bilan et fournira Sa décision finale quant à son classement au niveau institutionnel.

Documents incomplets : Dans ce cas, la banque rappelle au client par courrier recommandé de lui faire Standardisez son profil.

C-2 Préparation du bilan : Cette étape comprend la vérification de la cohérence des valeurs importées réelles Basé sur le lieu d'immatriculation et la valeur après dédouanement. La décision du banquier peut conduire à trois scénarios :

1^{er} cas : Apurement du dossier : Cette décision est prise lors du transfert de fonds propres, Réalisé par la formule 4, égal à la valeur de dédouanement, réalisé par D10. Ici Par exemple, envoyer le rapport de contrôle du fichier d'importation DI à la banque d'Algérie.

2^{ème} cas: Documents insuffisants pour payer : Ces documents apparaîtront comme suit :

La valeur de liquidation est supérieure à la valeur de transfert nette. Dans ce cas, nous sommes Face à un sous-paie ment, ce qui signifie que l'agence ne recevra pas Documents douaniers, ou ces derniers de préférence à d'autres documents.

²⁵ Document interne de la banque centrale d'Algérie : La domiciliation des importation .

3^{ème} Cas : Documents hors paiement : ce sont les documents auxquels les documents sont destinés Les finances sont meilleures que les documents douaniers et les factures.

2 Domiciliation des exportations :²⁶

Les exportations de biens et de services sont soumises à l'obligation d'une immatriculation préalable appelée la domiciliation stipulée dans l'art 56 du règlement Banque d'Algérie 07-01, comme celle à l'importation. Afin d'amener tout opérateur économique qui maintiennent des relations avec l'étranger à se conformer aux dispositions réglementaires existant dans le pays.

A- La gestion et le suivi du dossier de domiciliation :

Les règlements de change doivent être demandés avec les documents pertinents en main. Une surveillance attentive nécessite un examen constant. La réglementation des changes exige que des documents soient demandés.

Tous les documents, formulaires ou factures sont étiquetés avec une catégorie spécifique.

L'agence continue d'utiliser le service en utilisant les données supplémentaires fournies par l'ouverture du dossier. Un document intitulé "fiche de contrôle".

Prouver l'achèvement de l'opération après six mois de retard effectif.

Le bilan du neuvième mois est établi.

Après la fin du dixième mois, la banque détermine la résolution appropriée concernant la compensation.

b- L'apurement de la domiciliation :

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- Factures définitives.
- Documents douaniers D10.
- Formule statistique annotée par la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger).

²⁶MLLE HEZAZ NADA, Mémoire de fin d'étude, « le financement de commerce international cas du CPA », Prisma 2020.

- L'apurement des dossiers de domiciliation doit règlementairement en principe intervenir :
- Pour le contrat DI :(les importations à délai normal) dans les trois mois qui suivent la
- Réalisation physique de l'opération ;
- Pour les contrats DIP :(importations à délai spécial) qui sont réalisés dans un délai
- Supérieur à six mois.
- « Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents
- Exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »

Tableau N°02 : Représentation des différents cas de déclaration après l'apurement

Situation	Contenu de dossier
1- Apuré	<ul style="list-style-type: none"> - Existence du document douanier (D10) exemplaire banque ou copie conforme prima ; - Existence de formule statistique (F4) annotée ; - Existence facture définitive dont la différence ne dépasse pas 100.000 DA.
2- Excédent	<ul style="list-style-type: none"> - Existence de facture définitive ; - Existence de formule statistique (F4) - Absence du document douanier (F10) ou différence F4 <<<a 100.000 DA
3- Insuffisance	<ul style="list-style-type: none"> - Existence du document douanier D10 ; - Existence de facture définitive ; - Absence formule statistique F4 annotée ou différence F<<<a 100.000 DA
4- Inutilisé	<ul style="list-style-type: none"> - Annulé : existence lettre d'annulation par le client ; - Inutilisé : le client ne s'est pas manifesté malgré les lettres de rappel de la banque.

Source : [www.BEA bank.com](http://www.BEA_bank.com)

1-3 traitement de dossier de domiciliation des exportations et importations :

Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'importation et d'exportation et appose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction.

Tableau n° 03: le numéro de domiciliation des exportations.

BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE							
AGENCE DE BOUIRA – 37							
SERVICE ETRANGER							
A	B	C	D	E	F	G	H

La case A : deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation de la banque déterminé par le code de la wilaya. Exemple 10 (bouira).

La case B : deux chiffres qui représentent au code agrément de la banque. Exemple 03 (BEA).

La case C : le numéro du guichet. Exemple 01 (étranger).

La case D : quatre chiffres correspondant l'année. Exemple 2009.

La case E : un chiffre qui correspond au trimestre. Exemple 3 (troisième trimestre).

La case F : deux chiffres qui indiquent la nature de contrat. Exemple simples importations de fourniture.

La case G : cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts dans le même trimestre. Exemple 00011.

La case H : trois lettres correspondant au code de la monnaie. Exemple (EUR).

CONCLUSION

Dans le premier chapitre, nous tentons de définir le commerce international et son évolution.

Conditions d'exécution des contrats commerciaux, documents requis. Les deux parties contractantes doivent précisément négocier les conditions de réalisation de leur échange. Ils doivent se référer aux Incoterms violés et aux documents requis pour éviter tout problème entre eux et obtenir une meilleure offre en bon état.

Parce que nous abordons aussi les risques et les garanties qui découlent de ces opérations.

Pour cela on va traiter dans le chapitre qui suit : Le mode de financement du commerce extérieur.



Chapitre 2

Mode de financement du commerce extérieur

Introduction

La qualité d'utilisation des instruments et techniques de paiement est directement proportionnelle au niveau de confiance entre importateurs et exportateurs, et les banques restent le relais des transferts entre les deux parties, car ces éléments doivent être respectés, afin de transférer de l'argent de manière stricte et transparente

Il est nécessaire de faire la distinction entre instrument et technique de paiement.

L'instrument de paiement est la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué tandis que la technique de paiement est la procédure à suivre pour que ce dernier puisse être réalisé.

A cet effet nous partageons ce deuxième chapitre en trois sections : Dans la première nous traiterons les instruments de paiement. Dans la deuxième nous aborderons financement des importations, en axant notre travail sur le Credoc, la remise documentaire ainsi que le transfert libre, en fin nous étudierons le financement des exportations, en abordant le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

Section 1 : Instruments de paiement international

D'une part, tout importateur a intérêt à ce que les conditions de vente lui soient les plus favorables et que le prix soit le plus bas possible ; d'autre part, tout exportateur doit évaluer le risque de faillite de ses clients et proposer des conditions de vente compétitives. Les instruments de paiement sont sélectionnés en fonction du degré de risque associé à la transaction commerciale.

Le contrat représente un accord entre deux parties qui définit des conditions précises d'achat et de vente. Ces conditions préciseront quand et comment le paiement sera effectué. Il existe plusieurs méthodes de paiement.

Il existe quatre modes de paiement :

- _ Le chèque
- _ Le virement international
- _ La lettre de change
- _ Le billet à ordre

Chèque :

Définition :

C'est un mandat de paiement sur support papier par lequel le titulaire d'un compte bancaire (tireur) donne l'ordre à son banquier (tiré) de payer un montant déterminé au profit d'un bénéficiaire. La dette n'est éteinte qu'après virement au compte du bénéficiaire. C'est un moyen de paiement lent. Il existe différents chèques : tout d'abord le chèque d'entreprise qui est émis par l'acheteur qui donne l'ordre à sa banque de payer sur présentation du chèque par l'expéditeur ; le chèque de banque émis par une banque sur ordre de l'acheteur : il présente, en principe, une garantie de paiement, car il est émis par une banque lors d'un chèque certifié, la banque de l'acheteur bloque la provision pendant la durée légale de présentation du chèque. ²⁷

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

- Un tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.

²⁷ Valérie GOMEG_BASSAC, « Commerce international », édition : FOUCHER_VANVES_OCTOBER 2009, page 30

• Un tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle la banque du vendeur.

°Un bénéficiaire : c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur).

Un chèque doit contenir :

- la somme du montant en chiffre et en lettre.
- Le nom de celui qui doit payer (le tiré)
- Indication du lieu et la date de création du chèque.
- La signature de celui qui émet le chèque.

1.1.2 Avantage du chèque :

- ▶ Il représente un moyen de paiement très utilisé dans le monde entier.
- ▶ Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur.
- ▶ Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur.

En utilisant 1 mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

1.1.3 Inconvénients de chèque :²⁸

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- l'émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- le temps d'encaissement est plus ou moins long avec l'intervention de plusieurs banques ;
- si le chèque est libellé en devises, il y a risque de change ;
- le chèque d'entreprise matérialise une créance mais ne protège pas du risque d'impayé, dans le cas d'un chèque sans provision ;
- l'acheteur est susceptible d'effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis, pour différentes raisons, dans certains pays, contrairement à la France, où ce type de pratique n'est pas sanctionné par une réglementation répressive ;
- les chèques d'entreprise sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation du contrôle des changes ;
- le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié.

²⁸ HUBERT MARTINI, CHISLAINE LEGRAND, « Management des opérations de commerce international Importer Exporter », éditions : SNEL Grafics sa, en Belgique, 2007, P69.

-Un des moyens d'éviter le risque d'impayé, consiste à exiger un chèque de banque (bank draft). Afin d'être crédité immédiatement, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque du tiré, le bénéficiaire a la possibilité de solliciter le règlement SBF (sauf bonne fin). Le montant crédité sera égal au nominal du chèque moins des agios.

1.2 Virement international :

1.2.1 Définition :

Il s'agit d'un transfert de compte à compte, en euros ou en devises : du compte du débiteur sur celui du créancier. Il est opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débiteur), au profit de l'exportateur (le créancier). Il existe différents modes de virement. Le virement peut être effectué par courrier, l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur doit attendre plusieurs semaines avant d'être crédité. C'est donc un mode de paiement lent et falsifiable Il peut être effectué par télex, ce qui est un peu plus rapide. Enfin, par SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication), le virement est plus efficace, plus rapide et confidentiel.²⁹

Le système SWIFT est un réseau de télétransmission qui permet d'éliminer les distances entre les banques des différents pays raccordés par ce système.

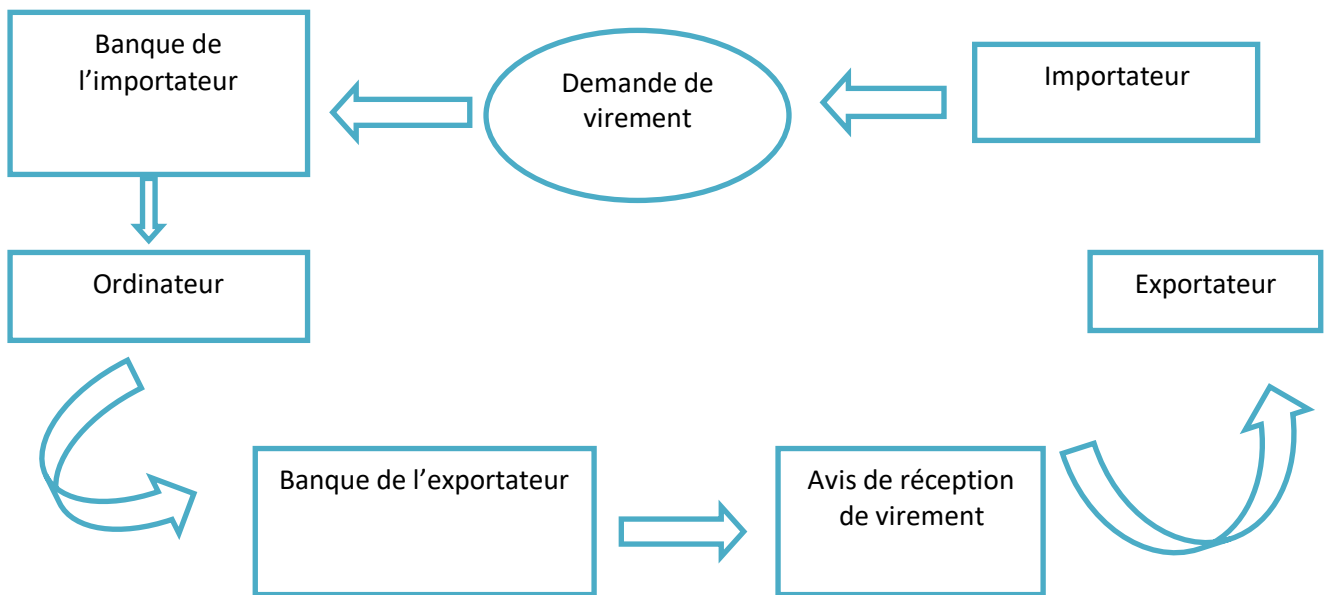
Le virement peut être effectué par diverses manières :

- Par courrier : L'expéditeur est débité dès l'envoi de l'ordre de virement bancaire, et le destinataire peut devoir attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.

- Par Télex : C'est un moyen de paiement rapide, mais le télex n'est pas adapté au développement du commerce extérieur, et le travail des banques repose sur des données informatisées, qui ne sont plus des documents papiers.

- par SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis - à - vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre. »

²⁹ Valérie GOMEZ BASSAC, « Commerce international », édition : FOUCHER.VANVES, OCTOBER 2009, Page 103

Schéma N°02 : Le fonctionnement du système SWIFT

Source : AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21

1.2.2 Avantage du virement :³⁰

Les avantages du virement international qui peuvent être énoncés :

- la sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées : cryptage des messages, accès au système par l'émetteur grâce à une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreur et d'incompréhension ;
- la rapidité et le coût très réduit ;
- la facilité d'utilisation : fonctionnement 24 heures sur 24, 365 jours par an.

1.2.3 Inconvénients du virement : ³¹

En termes d'inconvénients, nous retiendrons que :

- _ Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement).
- _ L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.
- _ Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise.

³⁰ HUBERT MARTINI ; CHISLAINE LEGRAND, « Management des opérations de commerce international importer _exporter », page 97.

³¹ LASARY, op.cit., page191.

_ Non négociable.

1.3 Lettre de change :³²

1.3. Définition :

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

1.3.2 Avantages et les inconvénients de la lettre de change :

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages et inconvénients

Tableau N°04 : Avantage et inconvénients de lettre de change

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> -L'effet est émis à l'initiative du vendeur (créancier). - Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque. - Il détermine précisément la date de paiement. 	<ul style="list-style-type: none"> - La lettre de change ne supprime pas le risque d'impayé, de perte et de vol. -Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long, En raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers ...

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini <management des opérations de commerce international>> 8 eme Edition, DUNOD, Paris 2003, P97.

³² HUBERT MARTINI. CHISLAINE LEGRAND, « Management des opération de commerce international importé exporter », page 97.

1.4 Billet à ordre :

1.4.1 Définition :³³

Écrit par lequel une personne appelée « souscripteur » s'engage à payer à l'ordre d'une seconde personne « le bénéficiaire » une somme donnée. Le souscripteur ou tireur est un débiteur, il s'engage à payer. Tous les signataires sont solidaires quant au paiement de l'effet. Comme pour la lettre de change, le refus de paiement peut être constaté par protêt. Le paiement peut être protégé par aval. Émis à l'initiative de l'acheteur étranger, il comporte des risques importants de litiges (émission tardive, erronée pour le montant ou l'échéance ...). D'autre part en cas d'incident, le droit local est applicable. Il convient donc d'éviter d'autoriser l'importateur à régler par billet à ordre.

1.4.2 Avantages et les inconvénients :

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

Tableau N°05 : Tableau représentatif des avantages et des inconvénients du virement billet à ordre

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

<https://www.documentissime.fr>

Section 2 : Financement des importations

1. Credoc :

1-1 Origine et définition de Credoc :

1-1-1 Origine de Credoc :³⁴

Le crédit documentaire , quasi ignoré des lois dans presque tous les pays du monde est né de la pratique et des usances pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales / Il constitue une garantie que le

³³ SYLVIE GRAUMANN_YETTOU, « Commerce international Guide pratique », édition 2005, paris , page155.

³⁴ MOUSSA LAHLOU, « Le crédit documentaire », édition : Alegria, 1999, page 15 et 18

vendeur recevra le prix convenu dans les délais prescrits , contre remise de documents conformes prouvant que la prestation est conforme au contrat conclu , et l'acheteur ne sera tenu de payer que contre délivrance de documents attestant que la marchandise désirée a été livrée et / ou la prestation effectivement fournie .

Pendant longtemps, ce procédé original a été méconnu par la jurisprudence et la doctrine. Ce n'est qu'assez récemment que l'on a commencé à manifester de l'intérêt pour cette forme de crédit. De nos jours, le crédit documentaire serait le meilleur instrument technique destiné à financer l'exportation de marchandises d'un pays à l'autre.

Le crédit documentaire, dans sa forme actuelle, paraît n'avoir réellement pris naissance qu'au XIXe siècle avec le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit.

Le Code civil algérien ne contient aucune disposition concernant directement le crédit documentaire. Toutefois, ses articles n's 571 à 589, traitant du mandat, peuvent servir de base juridique. A présent, son régime juridique relève essentiellement de règles et de notions nées de la pratique internationale codifiées par la Chambre de commerce internationale dont la version en vigueur est sus indiquée , et la plupart de ses articles sont commentés dans les pages qui suivent .

1-1-2 Définition de crédit documentaire :

<< 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 à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise , avant une certaine date , de documents déterminés >> .³⁵

*** Les Règles et Usances Uniformes 600 (RUU) :**³⁶

Les Credoc sont des instruments clés du commerce international. Et depuis plus de 70 ans les Règles et Usances uniformes relatives aux Credoc -RUU 600 de la CCI en facilitent l'utilisation à travers le monde.

La révision 2007 des règles entrera en vigueur le 1er juillet 2007, les RUU600 contiennent d'importantes nouvelles dispositions concernant le transport, les assurances et les normes de conformité, qui faciliteront l'utilisation des Credoc pour les années à venir.

³⁵ MOUSSA LAHLOU, « Le crédit documentaire », Alegria 1999, p19.

³⁶ Document interne de BEA.

Depuis leur première parution en 1933, les RUU se sont avérées indispensables au bon déroulement des échanges internationaux.

Banquiers, juristes, importateurs, exportateurs, transporteurs et autres professionnels engagés dans le commerce international se référeront quotidiennement aux RUU 600.

Le crédit documentaire est donc un engagement par signature, permettant de substituer à l'engagement d'un importateur celui de la banque (banque émettrice) qui garantira à l'exportateur le paiement pour le compte de l'acheteur (importateur) des marchandises commandées contre remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises conformément aux exigences de l'acheteur importateur.

Le crédit documentaire est ainsi :

- un arrangement entre banques pour le règlement des transactions commerciales d'ordre international.
- Un gage de sécurité pour les parties concernées.
- Une garantie sûre de paiement sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.
- un mode de règlement fondé exclusivement sur les documents prévus et non pas sur les marchandises objet de la transaction.

1-1-3 Les intervenants du crédit documentaire :³⁷

Un crédoc met généralement en présence quatre intervenants, plus rarement trois mais parfois cinq, voire six selon le montage du crédit :

- _ Le donneurs d'ordre (l'acheteur).
- _ Le bénéficiaire (le vendeur).
- _ La banque émettrice (la banque de l'acheteur).
- _ La banque notificatrice ou confirmante.

Certains crédits documentaires mentionnent d'autres banques intermédiaires telles que la banque de remboursement, une seconde banque notificatrice ou la banque désignée, chacune ayant un rôle précis.

A. Donneurs d'ordre :

Le donneur d'ordre c'est l'acheteur, il donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale C'est une obligation essentielle du contrat commercial, mais pas une condition suspensive. Si l'acheteur ne parvient pas à obte-

³⁷ HUBERT MARTINI, « Crédit documentaire lettres de crédit stand-by, en France-JOUVE, 2007, page34.

nir l'ouverture du crédit, le bénéficiaire peut soit exiger un paiement d'avance, soit prendre le risque de livrer la marchandise ou d'effectuer la prestation de service, sans bénéficier de sécurité de paiement, soit enfin demander la résolution du contrat ainsi que d'éventuels dommages et intérêts si cette possibilité avait été prévue dans le contrat commercial.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- fournir les sûretés exigées par la banque émettrice,
- payer les frais et commissions afférents au crédit documentaire.
- autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit,
- lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

B- La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le même pays) ; sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en - tête de l'entreprise , le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque , ou encore par l'intermédiaire d'une plate - forme Internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées . Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial. La banque analyse le risque en fonction de ces informations.

Soit l'importateur bénéficie déjà d'une ligne de crédit documentaire, soit une démarche préalable est nécessaire auprès du chargé de clientèle de l'entreprise. Ce dernier devra monter un dossier de crédit afin de le soumettre à un comité de crédit qui définira une ligne d'autorisation éventuellement couverte par des sûretés.

Si la banque accepte d'émettre le crédit selon les instructions d'ouverture formulées par le donneur d'ordre, elle devra les respecter scrupuleusement. Elle a la possibilité de conseiller son client afin de le protéger ou de limiter son propre risque.

La banque émettrice et le donneur d'ordre sont liés par une convention de crédit. Celle - ci correspond à une ouverture de crédit consentie au donneur d'ordre réalisable entre les mains d'un tiers, ou à ses caisses selon le mode de réalisation retenu.

Il s'agit « d'un crédit en blanc ». La banque émettrice peut être conduite à payer des documents conformes sans pour autant que le compte du donneur d'ordre soit suffisamment provisionner.

La banque émettrice s'engage :

- ✓ À ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais,
- ✓ À maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit,
- ✓ À respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire,
- ✓ À vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit,
- ✓ À payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- ✓ De proroger la validité du crédit,
- ✓ D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit.
- ✓ D'accepter des amendements (surtout lorsqu'ils modifient son niveau de risque),
- ✓ De transmettre le crédit à une banque choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.

B- Banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur). Elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire sans prendre d'engagement de paiement vis - à - vis de celui-ci.

Il est préférable que la banque notificatrice soit la banque du vendeur. Ainsi, le bénéficiaire aura plus de facilité à négocier les services complémentaires au crédit documentaire avec sa banque habituelle (préfinancement, post - financement, couverture de change, tarification des frais et commissions).

Son rôle se limite à notifier le crédit sans engagement de sa part au bénéficiaire après avoir authentifié et vérifié le message Swift d'instruction. Bien que la banque notificatrice agisse sur mandat reçu de la banque émettrice. Cette dernière n'est pas responsable de ses manquements et, entre autre, de son défaut de devoir de conseil vis - à - vis du bénéficiaire :

- ✓ La banque notificatrice est seulement autorisée à notifier le crédit,
- ✓ La banque notificatrice est également autorisée à réaliser le crédit à ses caisses. C'est - à - dire à recevoir les documents et à en analyser la conformité pour le compte de la banque émettrice.

Si la banque notificatrice est mandatée pour réaliser le crédit et accepte de le faire, cela conduit automatiquement la banque émettrice à couvrir la banque réalisatrice de tout paiement que cette dernière aura effectué.

Pour l'exportateur, il est préférable que la banque notificatrice soit autorisée à réaliser le crédit. Dans le cas contraire, on dit que le crédit est réalisable aux caisses de la banque émettrice. Ceci est très pénalisant car seul l'examen des documents par la banque émettrice dans le pays de l'acheteur permettra au bénéficiaire de savoir si ces documents sont conformes. Si la banque ne formule pas de réserves, le bénéficiaire sera payé à vue ou à usance selon les conditions du crédit.

D- Banque confirmante :

C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice, vis - à - vis du bénéficiaire. La confirmation constitue un engagement irrévocable qui s'ajoute à l'engagement irrévocable de la banque émettrice.

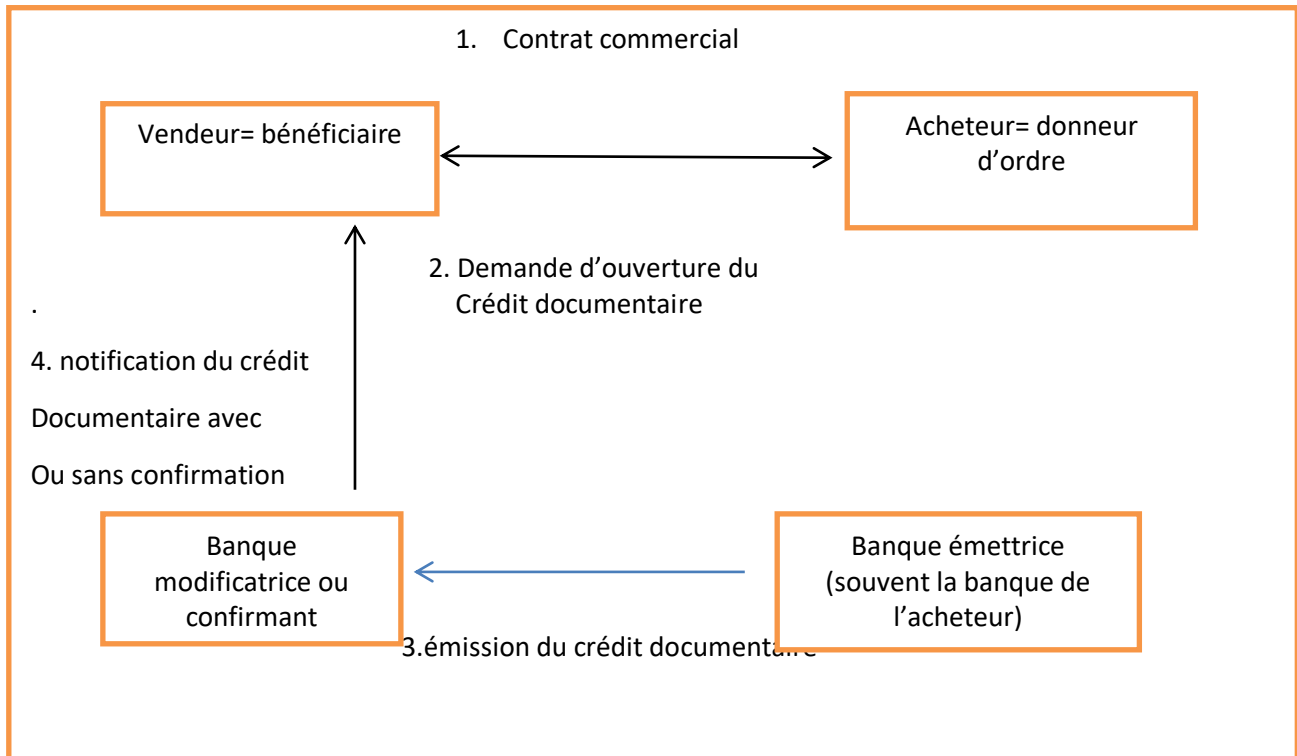
Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été au préalable invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation et qui a décidé librement de la donner.

La confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmante en risque sur la banque émettrice. Elle supporte un risque de contrepartie, un risque - pays dans certains cas, et un risque technique en reconnaissant conformes des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

E- Bénéficiaire :

C'est le vendeur (exportateur en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert).

Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le bénéficiaire a ainsi un droit direct et autonome à l'encontre de la banque émettrice. L'engagement dont il bénéficie est indépendant des relations entre lui - même et l'acheteur (donneur d'ordre) et entre le donneur d'ordre et la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.

Schéma N°03 : Le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire.

Source : Hubert MARTINI, « Crédits documentaires lettres de crédit stand-by », France – JOUVER, 2007, page38.

- Autres acteurs possibles :

Le Crédoc peut prévoir d'autre partie :

Des banques.

Des assureurs - crédit.

Des organismes et institutions internationales telles que la banque mondiale ou des banques de développements.

En ce qui concerne les autres banques, deux doivent retenir l'attention :

-La banque de remboursement est désignée dans le crédit pour effectuer le paiement à vue ou à usance après appel de fonds par la banque réalisatrice du crédit, généralement la banque notificatrice ou confirmante. Sa localisation est fonction de la devise du crédit documentaire.

-La seconde banque notificatrice.

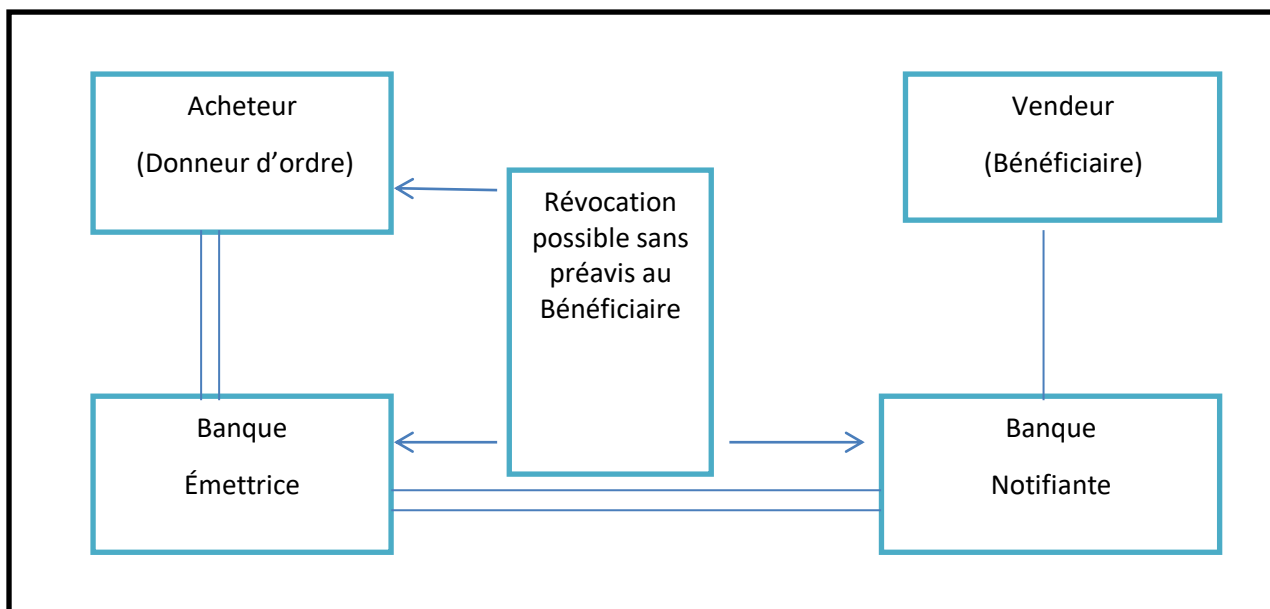
Différents types de crédoc :**1-4-1 Principaux types de crédoc****A. Crédit documentaire révocable :**

Cette obligation de la banque émettrice, caractéristique essentielle de tous les crédits documentaires, a été parfois mise en question dans la doctrine à propos de la forme du crédit documentaire révocable. L'article 2 des Règles et Usances uniformes de 1974 a, cependant, vidé cette querelle, en supprimant purement et simplement cette phrase aussi inutile qu'erronée que les crédits documentaires révocables ne constituent pas « un engagement liant juridiquement les banques intéressées envers le bénéficiaire ».³⁸

Très peu utilisé, il peut être annulé à tout moment par le donneur d'ordre, sans avis au bénéficiaire. Cette annulation peut provenir de la banque émettrice qui n'a plus convenance à maintenir sa promesse de paiement, en raison d'une détérioration de ses relations avec son client ou pour tout autre motif qui accroît son risque ; elle peut provenir également du client lui-même qui demande l'annulation du crédit.

L'annulation sera effective si l'exportateur n'a pas déjà présenté les documents exigés.

Le crédit documentaire ne joue dans ce cas qu'un rôle d'instrument de paiement

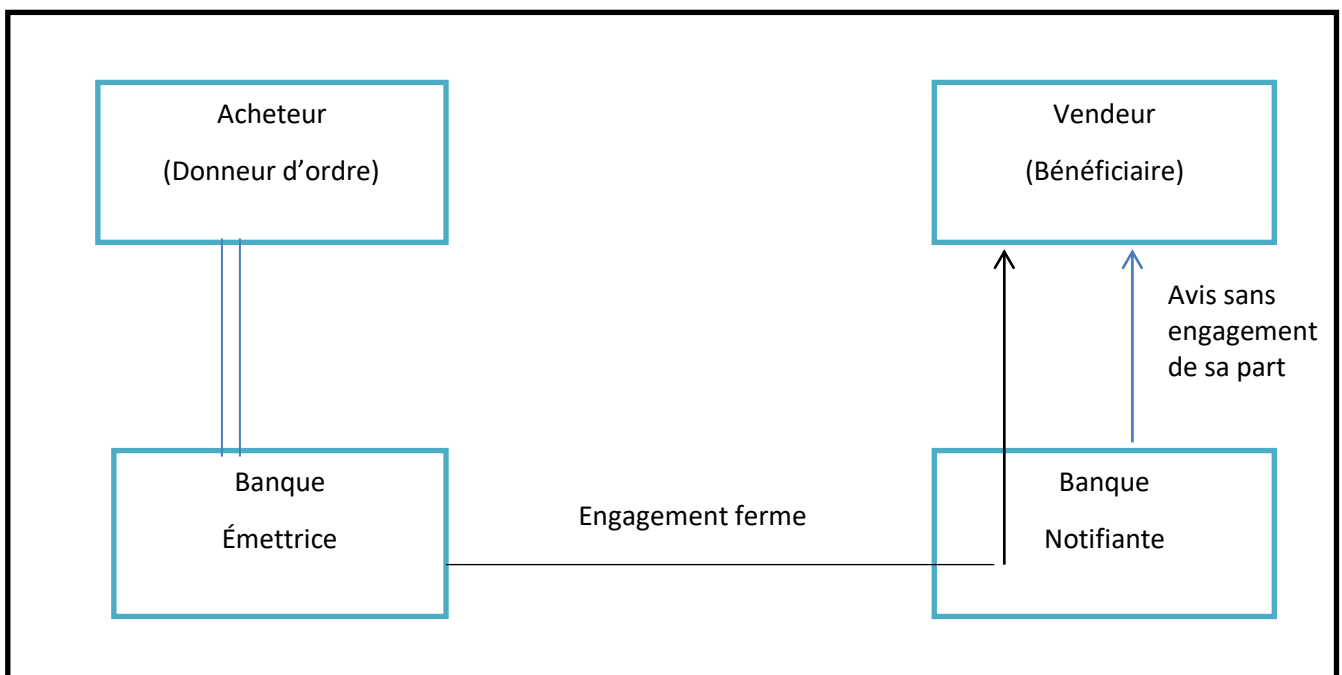
Schéma N°04 : Crédit révocable.

Source : Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire », éditions_ALGER_1999, p34

³⁸ F.ESMAM, CH. BONTOUX, M. ROWE «Le crédit documentaire dans le commerce extérieur », page26.

B- Crédit documentaire irrévocable :

La banque émettrice s'engage à payer, sans possibilité d'annulation jusqu'à la date ultime de validité citée dans l'ouverture de crédit. Ce type de crédit offre une plus grande garantie à l'exportateur, si la banque émettrice n'est pas défailante ou si la situation politico - économique du pays auquel elle appartient ne la rend pas incapable de payer ses dettes. L'exportateur bénéficiaire d'un crédit documentaire irrévocable non confirmé peut se faire couvrir par la COFACE de son risque de non - paiement dans le cadre d'une police court terme.³⁹

Schéma N°05 : crédit documentaire irrévocable :

Source : Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire », éditions_ALGER_1999, p34

C. Crédit documentaire irrévocable et confirmé :

La banque du pays de l'exportateur s'engage à payer ce dernier en cas de non – paiement de l'acheteur ou de la banque émettrice.

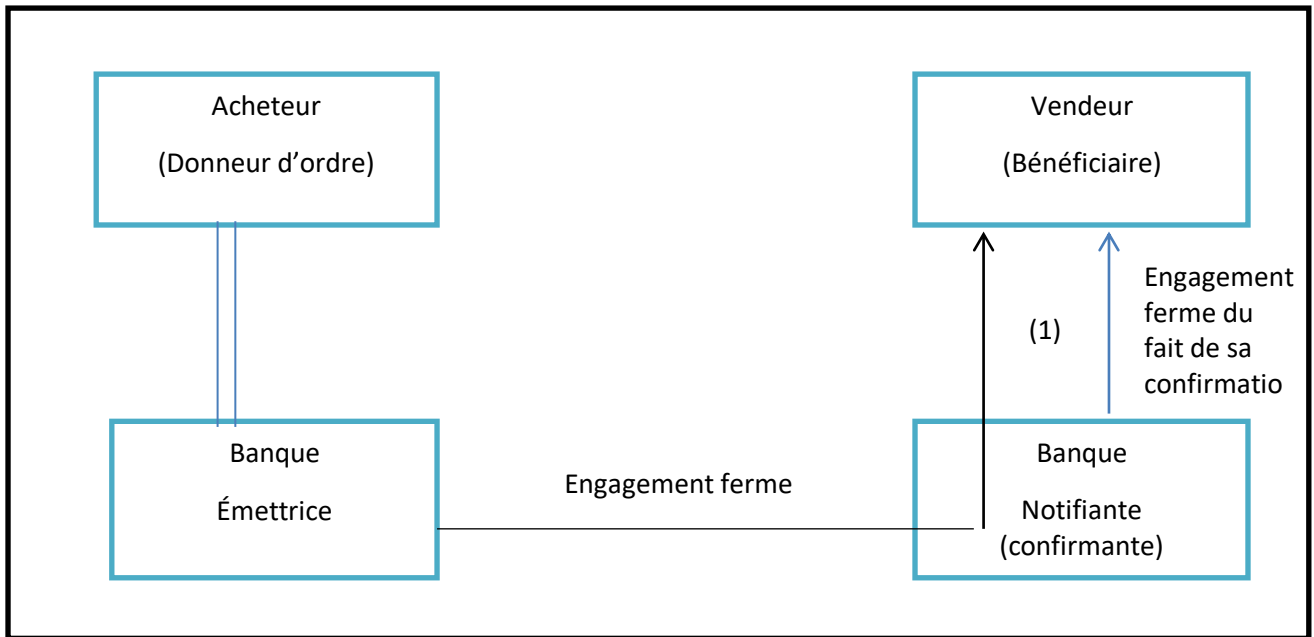
Ce crédit offre une garantie totale, si les documents sont présentés dans les délais prévus par le crédit et sont en conformité avec les conditions de celui-ci.

La confirmation présente l'intérêt de couvrir l'exportateur du risque politique et du risque d'insolvabilité du pays acheteur.⁴⁰

³⁹ SYLVIE GAUMAM_YETTOU, « Commerce international Guide pratique », 2005, paris , p162.

⁴⁰ Sylvie GAUMAM, « Commerce international Guide pratique », p162.

Schéma N°06 : Le crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : Moussa LAHLOU, « le crédit documentaire », éditions_ALGER_1999, p34

1-4-2 Modes de réalisation du crédit documentaire :

Article 6 b des RUU 600 :

<< Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, paiement différé, acceptation ou négociation ».

Il existe 4 modes de réalisation du crédit documentaire :

- paiement à vue ;
- paiement différé ;
- paiement par acceptation ;
- paiement par négociation.

Chacune de ces 4 possibilités de réalisation d'un crédit documentaire comporte une technicité différente avec des avantages spécifiques. Ces modes de réalisation de crédit ont été développés en tenant compte de la complexité du règlement d'une opération de commerce international.

C'est ainsi que le crédit documentaire permet de consentir à son client des délais de paiement en toute sécurité. Article 2 des RUU 600 << honorer signifie :

- a. payer à vue si le crédit est réalisable par paiement à vue.
- b. Contracter un engagement de paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé.

c. Accepter une lettre de change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par acceptation. »

A. Le paiement à vue :

C'est le mode le plus utilisé. Le paiement au profit du bénéficiaire aura lieu dès présentation des documents prescrite dans le crédit documentaire.

« La banque notificatrice n'est pas mandatée pour payer les documents, elle les vérifie et procède à leur négociation. Elle peut dans ce cas accorder à l'exportateur une avance en attendant l'encaissement définitif des fonds auprès du banquier émetteur. Si la banque notificatrice est mandatée pour lever (payer) les documents, elle vérifie leur conformité et règle l'exportateur. »⁴¹

B. Le paiement différé :

Une date de paiement du crédit est convenue au moment de la conclusion du contrat commercial, entre l'acheteur et le vendeur.

Cette date d'échéance est clairement indiquée sur la lettre de crédit, par exemple paiement à X jours date de connaissance.

L'exportateur ne sera payé qu'à l'expiration de ce délai. Il peut avoir des difficultés à escompter sa créance en cas de besoin de trésorerie.

En cas de crédit non confirmé, le bénéficiaire ne reçoit de la banque émettrice aucun instrument cambiaire en contrepartie des documents qu'il a remis. Le bénéficiaire n'est couvert que par l'engagement écrit de la banque émettrice du crédit.⁴²

En fin ce mode consiste à un paiement à échéance, à une date mentionnée au préalable dans le crédit documentaire, qui ne nécessite pas un tirage de traite sur telle ou telle banque. Sur présentation des documents conformes aux termes et conditions du crédit. le bénéficiaire (le vendeur) obtient de la banque émettrice ou de la banque notificatrice l'engagement écrit qu'elle effectuera le paiement à l'expiration du délai.

Une banque désignée peut prendre également ce même engagement dans le cas où celle-ci a notifié à l'avance son accord express.⁴³

⁴¹ DIDIER-PIERRE MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », éditions ESKA, BARNEOUD, Octobre 2007, page126.

⁴² Didier-PIERRE MONOD, « Moyens et technique de paiement internationaux », p130.

⁴³ Le document interne de BEA.

C. Réalisable par acceptation :

Dans cette formule, la créance est matérialisée par une ou plusieurs traites tirées par le vendeur sur la banque émettrice ou la banque notificatrice.

Cette traite documentaire, qui est acceptée contre remise des documents, permet d'accorder un délai de règlement à l'acheteur importateur. Le bénéficiaire du crédit peut escompter la traite auprès de la banque pour obtenir immédiatement les fonds correspondants.⁴⁴

Dans ce cas, l'exportateur tire une traite à terme, selon les dispositions prescrites, sur la banque émettrice ou celle qui confirme, ou encore sur une banque tierce. L'échéance de la traite peut être à quatre - vingt - dix jours de la date de la facture ou de la date d'expédition attestée par le titre de transport. A la présentation des documents, il n'y a donc pas paiement mais acceptation d'effet de change.⁴⁵

D. Réalisable par négociation :

La banque notificatrice n'ayant pas le pouvoir de régler un paiement à vue peut effectuer une négociation : elle achète les documents au bénéficiaire du crédit et les revend ensuite à la banque émettrice. Comme rémunération de son service, elle prélève sur le bénéficiaire du crédit, une commission et des intérêts débiteurs pour un nombre de jours correspondant sensiblement à l'envoi des documents à la banque émettrice et au retour des fonds. C'est en fait l'escompte d'un effet de commerce présenté par l'exportateur, avec des documents conformes aux termes d'une lettre de crédit. Une banque peut parfaitement escompter un effet tiré sur un tiers ou sur elle - même. Contrairement au crédit à paiement différé, cet escompte n'est pas extérieur au crédit documentaire car une lettre de change est en circulation.⁴⁶

1-4-3 Credoc spéciaux :

La pratique du crédit documentaire a produit des spécificités pour répondre aux besoins de sécurisation et de financement du commerce international. Nous aborderons à ce niveau :

A. Le crédit documentaire « revolving »:

Le crédit revolving est un crédit qui se renouvelle pour un montant initial selon ou non une périodicité déterminée et autant de fois que prévu dans le libellé du crédit de base. Ce type

⁴⁴ DOCUMENT INTERNE DE LA BEA.

⁴⁵ MOHAMED. BOUCHAKOUR, « Le crédit documentaire », page 16

⁴⁶ DIDIER_PIERRE MONOD, « MOYRNS ET TECHNIQUE DE PAIEMENT INTERNATIONAUX », édition ESKA 2007, page 135

de crédit répond à des objectifs de gestion prudente des stocks et financière rationnelle et donc d'accroissement des profits et de compression des charges financières qui ne peuvent échapper aussi bien à l'importateur qu'à l'exportateur.⁴⁷

Ce crédit peut être ou non cumulatif :⁴⁸

_un crédit « revolving cumulatif » est un crédit d'un certain montant, valable une certaine durée et qui sera renouvelé à l'expiration de la date limite de sa validité, pour son montant initial en y ajoutant la partie non utilisée de la tranche précédente.

_Par contre, un crédit « revolving non cumulatif », est un crédit valable un certain temps et qui sera renouvelé à l'expiration de sa date de validité, mais pour son montant initial uniquement.

B. Le crédit documentaire clause rouge « red clause » :

Crédit documentaire comportant une clause spéciale autorisant la banque notificatrice (ou confirmatrice) à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents. La banque qui a effectué l'avance en obtient le remboursement, majoré d'intérêts, par le montant revenant au bénéficiaire lorsque la marchandise a été expédiée et les documents présentés.⁴⁹

C. Le crédit documentaire transférable :

L'article 48 des Règles et Usances le définit comme suit :

a) un 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 «transférante ») ou dans le cas d'un crédit librement négociable , la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque « transférante » , qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second (s) bénéficiaire (s)) ».

b) Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de «transférable >> par la banque émettrice. Des termes tels que « divisible » « fractionnable », « assignable » ou « transmissible » ne rendent pas le crédit transférable. Si de tels termes sont employés, il n'en sera pas tenu compte.

⁴⁷ MOUSSA LAHLOU, « LE CREDIT DOCUMENTAIRE », EDITIONS_ALGER_1999, page 61

⁴⁸ DOUCUMENT INTERNE DE BEA.

⁴⁹ SYLVIE. GRAUMANN_YETTOU, « Commerce international Guide Pratique », page163

c) Une banque « transférante » n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert, si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles ladite banque aura expressément consenti. »⁵⁰

Une lettre de crédit permet à un intermédiaire qui bénéficie d'un crédit documentaire de transférer ses droits au titre du crédit documentaire à un fournisseur. Cette lettre de crédit est utilisée lorsque le bénéficiaire ne fournit pas lui - même la marchandise et doit donc transférer tout ou partie de ses droits et obligations au fournisseur effectif.

Dans ce cas, le crédit documentaire irrévocable doit être expressément désigné comme négociable.

D. Le crédit documentaire adossé « back to back » :

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice / confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur du sous - traitant. Si elle y consent, le second crédit doit être libellé de telle façon que les documents requis ainsi que toutes les autres conditions permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base).⁵¹

C'est un contre crédit ouvert pour le compte du vendeur par sa banque afin régler son propre fournisseur. Ce crédit est garanti par le seul crédit documentaire existant ayant pour objet la réalisation de la vente de marchandise à un importateur.⁵²

E. Le crédit documentaire « stand-by » :

La lettre de crédit stand - by, SBLC (stand - by lettre of crédit), a la particularité d'être une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur, elle se joue à première demande en cas de défaillance de l'autre partie. Les SBLC sont nées de l'interdiction pour les banques américaines d'émettre des garanties bancaires, considérées comme une activité réservée aux compagnies assurances. En garantie d'indemnisation, elle est souvent le pendant d'un crédit documentaire.⁵³

⁵⁰ M.LAHLOU, « Crédit documentaire », EDITION_ALGER_1999, page69.

⁵¹ HUBERT MARTINI, « Crédits documentaires Lettres et garanties GUIDE PRATIGUE », Edition : page141.

⁵² Document interne de BEA.

⁵³ SAMIA OULOUNIS, « Gestion financière internationale », édition : Université pierre Mendès France, Grenoble2 2005, p23

1-5. Documents nécessaires dans le crédit documentaire : ⁵⁴**a- Documents commerciaux :**

_La facture commerciale : Dans toute opération de commerce extérieur, le vendeur établit une facture précisant les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature des marchandises, leur quantité, leur poids et leur prix. Dans certains cas, cette facture est accompagnée de divers documents, entre autres :

_Le certificat d'origine : c'est un document qui sert de preuve de la provenance de que, l'administration la marchandise. Il est délivré par des organismes officiels tels des douanes, chambres de commerce, etc. ...) attestant et garantissant la qualité et l'origine des produits.

_ Le certificat sanitaire : c'est une pièce qui certifie de la bonne qualité de la marchandise, tel que le cas de la vente des animaux à l'étranger avec une garantie de bonne santé.

_Note de colisage, note de poids : ces documents ont pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

b- Documents d'assurance :

La marchandise qui voyage court de nombreux risques tels que : naufrage, incendie, vol, destruction, détérioration, perte, etc.....

Ces risques et accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque de transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques prévus. Le document d'assurance doit indiquer avec précision quels sont les risques couverts. Il doit aussi préciser et selon le type de contrat de voyage, la partie ou les parties supportant les frais et le risque de voyage marchandise voyage soit au risque et frais du vendeur, soit au risque et frais de l'acheteur, soit au risque partagé). Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui - même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques. e- Documents d'expédition : Lorsque le vendeur expédie les marchandises convenues, le transporteur à qui il les confie lui remis un titre de transport qui s'appelle : lettre de voiture, dans le cas d'une expédition par route ou par rail ; lettre de transport aérien (LTA), pour les expéditions par avion : connaissance, s'il s'agit du transport par voie maritime. Le connaissance est le document le plus important et

⁵⁴ Document de BEA.

le plus couramment utilisé, car la majorité des transports internationaux se font par mer. Le connaissement est un document par lequel le capitaine d'un navire reconnaît avoir reçu un chargement déterminé de marchandises pour le transporter vers un port donné, et s'engage à remettre ce chargement à la personne qui sera en possession du connaissement. Le connaissement n'est pas une simple attestation de prise en charge des marchandises en matière de transport mais il constitue un véritable titre de propriété de ces marchandises. Il est établi au moins en quatre (04) exemplaires : un (01) conservé par le capitaine ; un (01) pour l'armateur (propriétaire du navire) ; deux (02) pour l'expéditeur (le vendeur) . Celui - ci en conserve un (01) et fera adresser l'autre à l'acheteur pour qu'il puisse retirer sa marchandise. Le connaissement est habituellement « à ordre » c'est - à - dire qu'il est transmissible par voie d'ossement. C'est donc à la personne qui sera en possession du connaissement et en vertu d'un endos régulier que le capitaine du navire délivrera marchandise. Cette procédure est souvent utilisée au profit d'une banque qui détient un droit de gage sur la marchandise.

1.6 Avantages et inconvénients du crédit documentaire⁵⁵

A. Avantage :

Le crédit documentaire présente les principaux avantages suivants :

- Il s'agit d'une technique bancaire facilitant le recouvrement des créances sur l'étranger ;
- Le vendeur trouve dans le crédit documentaire irrévocable et confirmé toutes les garanties d'être payé et lui offre une très grande sécurité, du fait qu'il renferme une double garantie bancaire ;
- L'acheteur ne paie pas que si les obligations du vendeur sont remplies ;
- La rémunération est conséquente pour les banques intervenantes.

B. Inconvénients :

Malgré les avantages offerts, le crédit documentaire n'est pas sans présenter des inconvénients, dont nous citons les plus importants :

- Le coût élevé pour l'acheteur ;
- Le risque de recevoir la marchandise non - conforme ;
- Le formalisme et la complexité de la procédure ;

⁵⁵ Document interne de BEA.

- Contrainte de temps pour le vendeur pour la récupération des documents exigés et le respect aux mots des termes de la lettre de crédit ; le risque de défaillance de l'acheteur encouru par la banque émettrice ;
- Le risque pour les banques résultant d'une erreur dans la vérification des documents ;
- Le risque d'insolvabilité de la banque émettrice encouru par la banque confirmatrice ;
- S'agissant d'une opération assortie d'engagement pris pour le compte d'une entité étrangère, nous retrouvons le risque politique et donc le risque de non transfert

2. Remise documentaire :

Définition de la remise documentaire :

La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée « banque remettante » , remitting bank) de transmettre des documents tels que la facture , le document de transport , la liste de colisage , le certificat d'origine , à une banque correspondante , généralement la banque de l'acheteur (appelée « banque présentatrice » , presenting bank) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise) .

La banque présentatrice doit se conformer à une lettre d'instructions qui l'autorise à délivrer les documents à l'importateur contre le paiement (D / P documents contre paiement, document against payment) ou contre une acceptation de traite à échéance (D / A, documents contre acceptation, document against acceptance) ou encore contre un engagement de paiement différé non matérialisé par une traite, ce dernier cas étant plus rare.

Si l'acheteur accepte les documents, on parle de « levée des documents ». La banque présentatrice, qui n'a pris aucun engagement de paiement en faveur de l'exportateur, est tenue de délivrer les documents qu'après obtention du paiement ou de l'engagement de paiement selon les instructions reçues. Le coût de la remise documentaire est relativement faible, souvent inférieur à 100 euros.⁵⁶

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque.

⁵⁶ HUBERT MARTINI, « Crédit documentaires Lettres de crédit stand-by cautions et garanties », page 30.

Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes.⁵⁷

2.2 Intervenants :⁵⁸

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties (parfois seulement trois) :

- le donneur d'ordre : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque
- la banque remettante : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur;
- la banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.

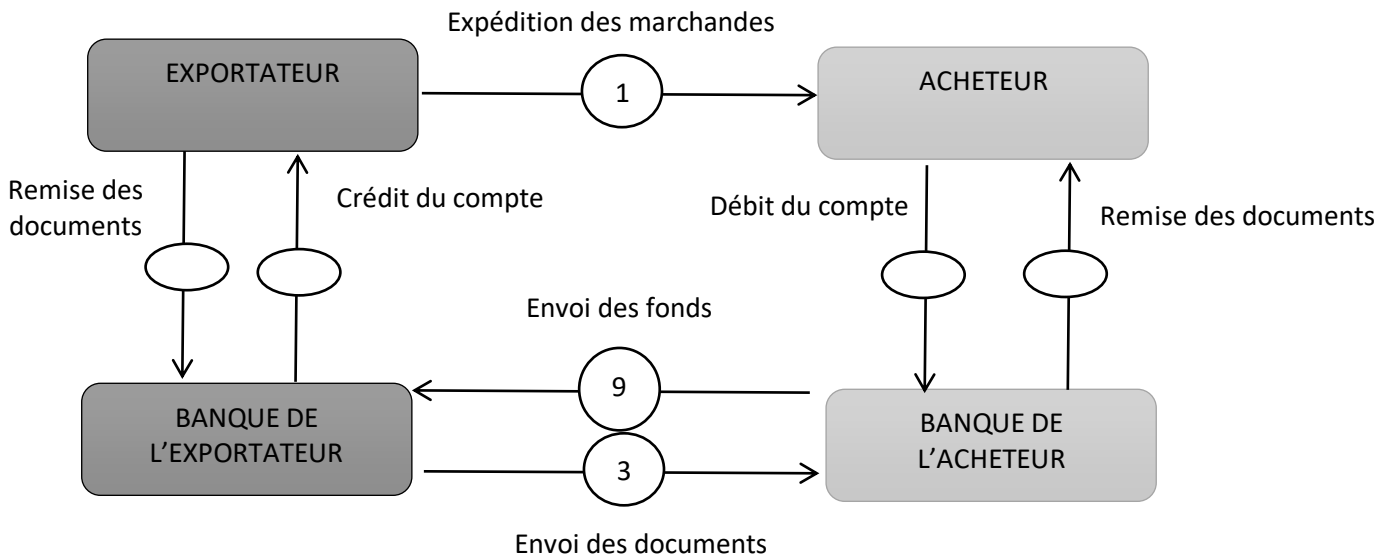
On distingue deux types de remise documentaire : D / P et D / A.

La remise D / P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) et D / A correspond à documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur. Cependant l'aval est souvent difficile à obtenir par l'acheteur à moins qu'il accepte de verser par avance les fonds à sa banque. Dans ce cas, un paiement à vue est plus intéressant pour les deux parties, acheteur et vendeur.

⁵⁷ CHISLAINE LEGRAND ET HUBERT MARTINI, « Management des opérations de commerce international », page99.

⁵⁸ GHISLAINE LEGRAND/ HUBERT MARTINI « Management des opérations de commerce internationaux », page99.

Schéma N°07 : Déroulement d'une remise documentaire

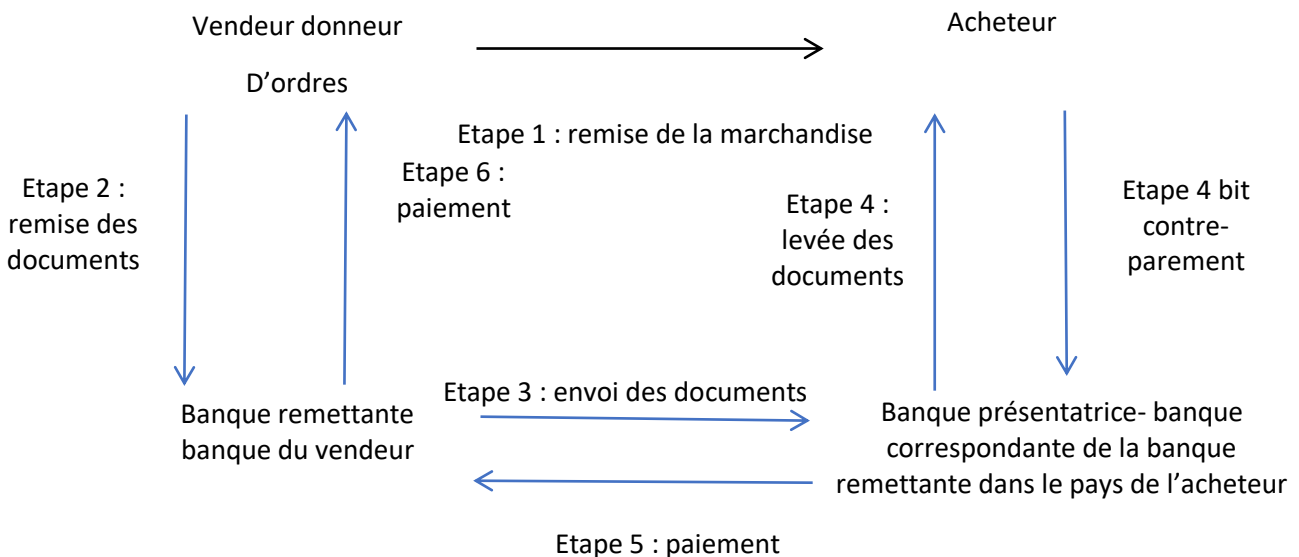


SOURCE : Sylvie Graumann-yettou, « Commerce international Guide pratique », page107

Fonctions de la remise documentaire :⁵⁹

La technique de la remise documentaire peut être synthétisée en 6 étapes au travers du schéma ci-après :

Schéma N°08 : Le fonctionnement de la remise documentaire



Source : <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutch/remisedoc.htm>
27/04/12.

⁵⁹ HUBERT. MARTINI, « Crédit documentaire », page 31.

On distingue six étapes dans cette procédure :

- **Étape 1** : le vendeur expédie la marchandise et fait établir les documents de transport (et d'assurance selon l'incoterm choisi) soit à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger) , soit directement à l'ordre de l'acheteur La première solution est préférable surtout en cas de transport aérien afin d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée .
- **Étape 2** : les documents sont remis à la banque de l'exportateur en France.
- **Étape 3** : la banque remettante transmet les documents accompagnés d'une lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.
- **Étape 4** : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites, soit contre son engagement de payer ultérieurement. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents qui lui permettront de prendre possession de la marchandise.
- **Étapes 5 et 6** : le paiement est transmis au vendeur par l'intermédiaire de la banque remettante. Cette dernière transmet au bénéficiaire un « avis de sort >> qui l'informe de la réception des fonds.

Avantage et inconvénient de la remise documentaire

Tableau N°06 : Avantages et inconvénient de la remise documentaire

LES AVANTAGES	LES INCONVENIENT
<p>-L'acheteur ne peut pas dédouaner la marchandise sans avoir préalablement fourni une instruction de transfert pour paiement du fournisseur étranger (d/p).</p> <p>-la procédure est souple et peu formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents requis et des dates. Le cout bancaire est réduit.</p>	<p>-Si l'acheteur ne se manifeste pas, la marchandise est, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier, et donc payer à nouveau des frais de transport, de stockage, et d'assurance.</p> <p>-l'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.</p> <p>Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).</p>

Source : Hubert MARTINI, GHISLAINE LEGRAND, « Management des opérations de commerce international », Crédit Lyonnais. Page101.

3. Transfère libre (l'encaissement simple).

3.1. Définition :⁶⁰

Le transfert libre (L'encaissement simple) quant à lui n'est pas une technique particulière, sous cette expression est désigné l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'enté de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de auprès de son transporteur.

3.2. Fonctionnement :⁶¹

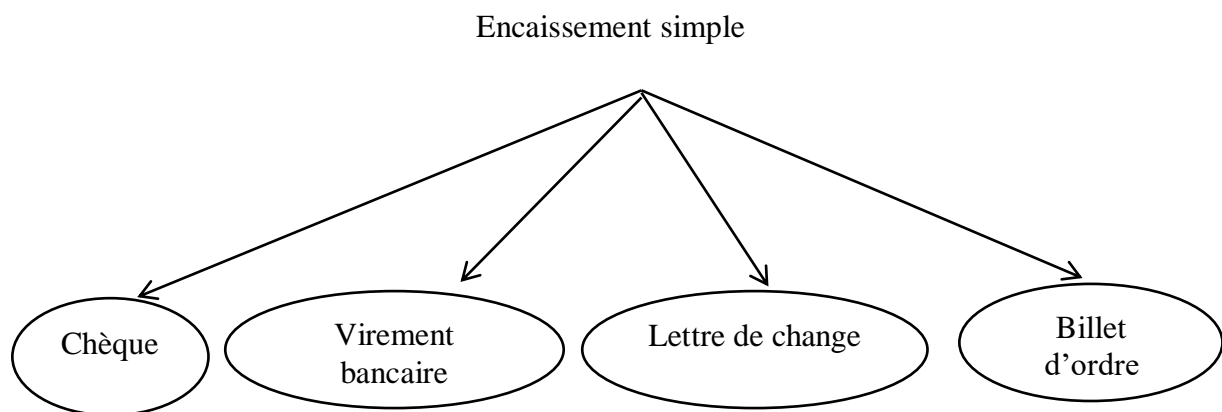
L'exportateur (Le Fournisseur) envoie directement à l'importateur (Le Client) les documents Conformés avec une facture commerciale payable à vue ou à échéance avec l'expédition des Marchandises. Aucune intermédiation bancaire.

L'importateur présente au niveau de sa banque avec les documents conformés et un ordre de Virement pour qu'elle puisse effectuer le paiement.

3.3. Types d'encaissements simples

Les différentes formes d'encaissement simple sont représentées dans le schéma suivant :

Schéma N° 09 : Les formes d'encaissements simples



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), *op.cit.*, p.335.

⁶⁰ GAY CAUDAMINE, « Jean Montier, banque et marchés financiers », éditions économique, Paris 1998.

⁶¹ MLLÉ HEZAZ NADA, mémoire fin d'études, « le financement du commerce international- Cas du CPA, promo 2020

3.4. Traitement pratique d'un transfert libre :

Le virement gratuit est un mode de paiement pour les transactions d'importation de marchandises, ou services précédemment enregistrés. Après avoir reçu les documents ci-dessus, le responsable de l'entreprise doit Tout d'abord, faites une inspection approfondie des documents soumis pour vous assurer que leur conformité. Ensuite, il doit :

- Faire signer au client un ordre de transfert pour le montant à transférer.
- Enregistrer l'opération dans un répertoire prévu à cet effet et lui attribuer un numéro faire référence.
- Créer un package de transfert client MT 100.
- Créez le formulaire 4 en quatre exemplaires.
- Fournir la facture commerciale enregistrée au client.
- Par des écritures comptables, indiquant le règlement et la réception des paiements commission

Remarque :

Le prix appliqué est un prix temporaire et peut varier à la hausse ou à la baisse

Lors de la transmission finale. Le responsable des opérations s'assurera alors de la composition des dossiers qu'il enverra

Selon l'ordre de transfert au département de transfert du DOCE, responsable de

Itinéraire de transfert. Ce dossier doit comprendre les pièces suivantes :

- Facture commerciale avec domicile.
- Un échantillon ou une copie du billet.
- Engagements d'importation.
- Formulaire 4 en trois exemplaires.
- Les trois premières cartes du set MT 100.

Le service transfert du DOCE est chargé de remplir les "correspondants et Date de valeur", transférer les fonds à la banque correspondante en demandant une couverture Banque d'Algérie, puisque le montant versé est débité du compte du client en devise En revanche, les nationaux transférés à des agents doivent être libellés en devises étrangères.

3.5. Avantages et inconvénients d'un transfert libre :⁶²

Les avantages :

- La simplicité de la procédure.
- La modération des coûts.
- La rapidité.
- La souplesse.

Les inconvénients :

Il ne comporte aucune garantie de paiement à l'exportateur puisque l'acheteur prend possession des marchandises avant de payer.

Section 3: Financement des exportations.

Le financement des exportations est fondé sur l'existence d'un crédit pendant plus de 18 mois, c'est-à-dire inclus dans la catégorie des crédits à moyen et long terme, dit « crédit export ». Ces financements deviennent de plus en plus nécessaires pour les pays industrialisés. Afin de pouvoir exporter, ces crédits financent diverses exportations telles que des usines, Ces fonds, comme les terrains pour les travaux publics, sont conçus par :

- Le crédit fournisseur
- Le crédit acheteur

4. Crédit fournisseur.

4.1 Définition :⁶³

Le crédit fournisseur consiste, pour l'exportateur, à consentir des délais de paiements à son acheteur sur la totalité de la créance déduction faite des acomptes reçus, puis à mobiliser sa créance auprès d'une banque. La mobilisation est assujettie le plus souvent à une souscription de garantie auprès d'un assureur crédit tel que la COFACE. Cette procédure lourde et onéreuse laisse le risque de crédit, de non-paiement, à la charge de l'exportateur étant donné que l'escompte auprès de la banque est réalisé « sauf bonne fin ». Ce risque commercial est couvert alors par l'assureur - crédit dans la limite de la quotité garantie, à savoir la part garantie par l'assureur - crédit. Le crédit fournisseur tend à disparaître au profit

⁶² Http : www.comprendre.lespaiements.com.

⁶³ SAMIA OULOUNIS, « Gestion financière internationale », Edition université pierre mendès France grenoble2, 2005, p40.

du crédit acheteur ou d'autres financements appelant des techniques plus globales (le forfaiting par exemple).

4.1.1 Caractéristiques :⁶⁴

- Le crédit fournisseur est pour objectif d'améliorer la capacité de vente des Exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.
- La durée est compromise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme et supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme.
- Ce crédit peut être payé progressivement (procédures des paiements progressifs).
- Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance Payable à terme.
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales

En procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

4.1.2 Déroulement du crédit fournisseur :

La procédure d'un crédit fournisseur s'établit comme suit :

Premièrement, l'exportateur (fournisseur) exprime à sa banque qu'il est disposé à accorder un délai de Payez son client et renseignez-vous sur les délais, les tarifs et les tranches pouvant être financées. Après avoir conclu un accord Entre autres choses, les exportateurs sont couverts par une agence d'assurance. L'exportateur et l'importateur établissent alors un contrat commercial en déterminant les conditions finance. Le fournisseur expédie et remet les documents à sa banque L'effet des versements semestriels accessoires sur l'acheteur remboursement. Ces lettres de change sont envoyées à la banque de l'importateur pour acceptation. Par l'acheteur et endossement, le cas échéant, par ce dernier.

Enfin, a banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

⁶⁴ MLLE HEZAZ NADA, mémoire fin d'études, « le financement du commerce international- CAS du CPA PROMO 2020, p38.

4.1.3 Avantages et inconvénients⁶⁵

Avantage :

Mise en place facilitée Réactivité forte par rapport au client : atout commercial (offre commerciale assortie d'une offre financière) Possibilité de refinancement par l'escompte avec recours.

Inconvénients :

Poids sur la trésorerie de l'exportateur Risque financier pour l'exportateur Coût du refinancement à intégrer dans le prix sous peine de réduire la marge commerciale.

4.2 Crédit acheteur.

4.2.1 Définition : ⁶⁶

Technique particulière du crédit à l'exportation, dans laquelle le crédit , au lieu d'être consenti à l'exportateur qui accorde des délais de paiement à son client , est attribué directement à l'acheteur étranger par les banques et organismes spécialisés du pays exportateur.

4.2.2 Caractéristiques :⁶⁷

Cette procédure repose sur l'existence de deux contrats auto nomes Le client étranger emprunteur, signe avec le ou les établissements bancaires concernés un contrat financier indépendant du contrat commercial passé avec l'exportateur.

Dans cette relation tripartite, la banque s'engage à payer le fournisseur à hauteur de 85 % du contrat, l'acheteur étranger privé s'acquittant en général d'un acompte de 15 %, et jusqu'à 95 % quand l'acheteur étranger est public (entreprise publique, entité et organismes gouvernementaux) ou si les risques politiques sont couverts par un assureur - crédit.

De son côté l'acheteur accepte de rembourser à la banque, selon les modalités du contrat de crédit, les sommes que celle - ci a versées au fournisseur. L'exportateur est alors libéré du risque de crédit donc de non - paiement mais le risque de fabrication demeure , autrement dit d'annulation de marché , qui peut être couvert par une garantie spécifique .

⁶⁵ RHISLAINE LEGRAND HUBERT MARITINI « commerce international », 3^e édition, DUNOD, paris 2010, p186.

⁶⁶ KAMAL CHEHRIT, « le crédit documentaire » édition grand-Alger livres (G.A.L), ALGER, 2007, p114.

⁶⁷ SAMIA OULOUNIS, « gestion financier international », université pierre grenoble 2, mendés France, 2005, p41.

4.2.3 Types du crédit acheteur :

Tableau N°07 : Types du crédit acheteur

Typologie des crédits	Définition
Le crédit d'acheteur à taux stabilisé	Ce crédit est plus avantageux pour l'acheteur. Il est couvert par une garantie délivrée par un assureur crédit (Coface en France), la police d'assurance-crédit protège l'exportateur contre les risques de fabrication et le banquier prêteur contre le risque de non remboursement de crédit. L'obtention de cette garantie permet à l'acheteur de bénéficier des avantages liés au soutien public. En France, celui-ci se matérialise par la stabilisation du taux d'intérêt qui consiste à figer le taux d'intérêt du crédit acheteur. Dès la mise en place de crédit acheteur pour les pays éligibles (les pays les moins développés).
Le crédit d'acheteur en garantie pure	Ce crédit est utilisé lorsque la réglementation du pays de l'exportateur n'accorde pas à une exportation l'accès à la stabilisation du taux mais le risque de fabrication et le risque du crédit sont couverts par l'assureur crédit.
Le crédit d'acheteur sans garantie d'un assureur-crédit	Le banquier assume à leur lui-même le risque de non remboursement par l'importateur. Le crédit ne bénéficie pas des avantages du soutien public il dégage de certaines contraintes liées à l'intervention des pouvoirs publics (par français dans le contrat, par des dépenses local...) mais le banquier devra sécuriser de son côté le risque de non remboursement de l'emprunteur par la mise en place de sûreté. Le banquier prêteur exigera des garanties directes de la part de l'emprunteur émises par des banquiers locaux par exemple. Ce type de crédit est appelé crédit libre.

Source : GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI, « commerce international », 3^e Edition, DUNOD, Paris 2010, p190.

4.2.4 Procédure de mise en place d'un crédit acheteur :

Le traitement d'un crédit acheteur s'effectue comme suit :

C'est un contrat commercial signé entre l'exportateur national et l'acheteur Étrangère ; elle a pour objet de clarifier les obligations respectives des parties : Disponibilité, prix, délai de livraison... La banque prêteuse conclut un contrat de crédit avec l'acheteur étranger. La banque s'engage alors à payer le fournisseur national (généralement 85% du contrat), tandis que L'acheteur accepte de rembourser la banque pour le paiement au fournisseur Modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garantie).

Enfin, les acheteurs étrangers paient directement l'exportateur pour représenter le plus d'acomptes Généralement 15% du contrat. Cet accord est parfois inclus dans les crédits financiers.

4.2.5 Avantages et inconvénients⁶⁸

a) Avantages

Le crédit acheteur constitue une sécurité de paiement :

L'exportateur est totalement dégagé du risque de crédit (risques politiques et commerciaux) et il est réglé au comptant au fur et à mesure de la réalisation du contrat **L'exportateur peut présenter une offre financière attractive** et par ailleurs l'exportateur ne supporte ni provisions pour risques ni majoration pour charges financières.

Aucun endettement supplémentaire n'apparaît au bilan de l'exportateur (allègement de la structure bilanciel du vendeur).

L'acheteur (emprunteur) bénéficie :

- de taux d'intérêts attractifs fixés par le consensus sur les principales devises,
- d'une durée de remboursement longue ;
- de la possibilité d'inclure les primes de l'assureur - crédit dans le financement.

b) inconvénients :

- Lourdeur et lenteur dans la mise en place.
- Financement dépendant de la politique de risque du banquier.
- Contraintes liées aux règles du consensus.
- Part réalisée dans le pays de l'exportateur (quantité à respecter).
- Financement limité à 85 % du contrat .

⁶⁸ GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI, « commerce international », 3^e édition DUNOD, paris, 2010, p191.

4.3 Comparaison entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur

Tableau 08 : Comparaison entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur

	Crédit d'acheteur	Crédit fournisseur
Définition	Crédit consenti par une banque (souvent dans le pays du vendeur) à un acheteur étranger ayant conclu avec un exportateur un contrat de fournitures de biens ou de services.	Crédit consenti par un exportateur à un acheteur étranger avec qui il a conclu un contrat commercial prévoyant des délais de règlement, la banque de l'exportateur peut escompter les créances que l'exportateur détient sur son acheteur étranger.
Documents contractuels	Deux contrats : un contrat commercial signé entre l'acheteur étranger et l'exportateur et un contrat financier (convention de crédit) signé entre l'emprunteur (en général l'acheteur étranger, quelque fois un organisme d'état ou une banque de son pays protocole) et le prêteur (la banque).	Un seul contrat : le contrat commercial signé entre l'exportateur et l'acheteur étranger stipulant notamment les modalités du crédit (montant, échéance...).
Règlement	La banque règle l'exportateur au comptant pour le compte de l'acheteur aux livraisons ou au fur et à mesure de l'avancement du contrat commercial, (paiements progressifs), sur présentation des documents prévus au contrat financier.	Il permet à l'exportateur de faire escompter par la Banque les créances qu'il détient sur son acheteur et ainsi d'encaisser par avance les sommes dues à terme par l'acheteur. L'escompte n'est possible que dès lors que l'acheteur se reconnaît débiteur de l'exportateur. Il s'agit d'un escompte avec recours.
Montant des crédits	100 % de la part payable à terme sous déduction, en cas de crédit bénéficiant d'une assurance-crédit, de la fraction du contrat correspondant aux prestations exclues de la garantie de l'assureur-crédit.	Crédit déterminé de façon, à être équivalent à un paiement à vue une fois les traites escomptées. La somme des traites représente le prix du contrat majoré des commissions d'assurance-crédit et des agios bancaires.
Crédit à moyen terme jusqu'à 7 ans	Convention de crédit signée par l'emprunteur et la banque (associée éventuellement à d'autres banques prêteuses) qui consent le crédit à moyen terme et à long terme.	Crédit réalisé sous forme d'escompte par la banque
Durée minimum	24 mois si crédit « stabilisé » sinon 12 voire 6 mois lorsque le crédit est libre (pas d'intervention de l'État exportateur.	Plus de 18 mois en crédit « Stabilisé », c'est-à-dire bénéficiant du soutien financier du pays

		de l'exportateur (couverture du risque de taux d'intérêt).
Polices bénéficiant d'une assurance-crédit	Deux polices résultant de l'existence de deux contrats distincts comprenant : Police « risque de fabrication » ou d'interruption du marché comprenant le risque de non- utilisation du crédit acheteur. Cette police est délivrée à l'exportateur. Les primes sont à sa charge et peuvent être incluses dans les prix techniques. Police liée à la convention de crédit ou Police « risque de crédit » délivrée à la banque ; primes à la charge de l'emprunteur. Les primes sont réglées au comptant ou financées par augmentation du montant en principal du crédit ou exceptionnellement par majoration du taux d'intérêt.	Une seule police résultant de l'existence d'un seul contrat. Délivrée à l'exportateur ; les primes sont à sa charge. Il peut les inclure dans son prix technique.
Indemnisation maximale	Indemnisation maximale : 90 à 95 % en risque politique 90 à 95 % en risque commercial selon les conditions particulières de la police d'assurance-crédit.	Indemnisation maximale : 90 à 95 % en risque politique 90 à 95 % en risque commercial selon les conditions particulières de la police d'assurance-crédit.
Coûts des crédits	Taux libre sur les pays de la catégorie I (c'est à dire les pays développés ou pays moyennement avancés. Taux du TCR ou (CCIR) pour les pays catégorie 2 avec possibilité de stabilisation du taux par l'État exportateur pour couvrir le risque de taux d'intérêt des banquiers prêteurs.	
Prime d'assurance-crédit	Règlement des primes soit au comptant soit par majoration du principal soit exceptionnellement par majoration du taux d'intérêt.	Elles font partie des frais financiers ; en général elles sont incorporées dans le prix du contrat.
Paiement progressif	Les « crédits acheteurs à paiement progressifs », c'est-à-dire avec paiements échelonnés en phase de fabrication ou d'expéditions sont relativement fréquents.	Les contrats assortis d'engagements progressifs de paiements sont rares.

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, commerce international, 2^{ème} édition, maison Dunod, paris, 2008, p192-193.

Conclusion :

A travers ce chapitre nous avons trouvé que pour réaliser une traduction internationale il existe plusieurs instruments et techniques de paiement qui permettent de sécuriser le recouvrement des fonds.

La plus sûre et la plus coûteuse d'entre elles est le crédit documentaire, cet outil précieux entre le vendeur et l'acheteur est la plus efficace aux préoccupations des parties prenantes (les intervenants).

En fin et pour mieux comprendre ce monde de financement la connaissance théorique ne suffit pas, elle doit être accompagnée par une étude pratique qui sera l'objet du troisième chapitre de notre mémoire.

Chapitre 3

*Financements par crédit
documentaire au sein de
la BEA*

Introduction :

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales techniques de Paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation.

Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite le financement d'une importation par crédoc entre l'acheteur algérien et le fournisseur français.

Ce chapitre est de ce fait subdivisé en trois sections :

Section I : présentation du lieu de stage.

Section II : le fonctionnement du crédoc.

Section III : traitement de dossier de crédoc à l'importation au sein de la BEA.

Section 1 : présentation du lieu de stage.

1 Historique de la B.E.A :

La Banque Extérieure d'Algérie a été créée le 1er octobre 1967 par l'ordonnance n ° 67.204. Elle avait pour mission de servir les grandes entreprises industrielles algériennes, de promouvoir les exportations algériennes et de développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays Elle a été en effet marquée par une évolution dont nous pouvons retenir les plus marquantes :

- En 1989, La transformation du statut de la Banque Extérieure d'Algérie en SPA en gardant globalement le même objet que celui fixé par l'ordonnance du 01 octobre 1967

En 2006, Opération de restructuration des grandes fonctions et modernisation du réseau . . .

En 2007, Modernisation du système d'information de la banque permettant une activité maîtrisée et sécurité.

En 2008, Les performances de la banque ont fait qu'elle se classe au premier rang des banques Magrébines et 6 sur 200 banques africaines.

En 2011, Des programmes de restructuration et de rénovation d'anciennes structures pour améliorer la qualité des services

En 2013, La BEA renforce sa place sur le marché Algérien en augmentant son capital social à 100 milliards de dinars

En juin 2016, Said Kessasra est nommé PDG de la BEA. Il remplace alors à ce poste Mohamed Loukal.

En janvier 2017, Said Kessasra est limogé et remplacé, pour un intérim, par Brahim Semid, directeur général du Crédit au sein de la BEA.

En février 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la fin de l'année 2017.

En 2019, Le capital social de la BEA a continué d'augmenter pour atteindre 230.000.000.000,00 DA

2. Présentation de la Banque Extérieur D'Algérie :

Au lendemain de l'indépendance, l'ensemble des banques existantes en Algérie était une Projection des banques françaises.

Le système bancaire et financier Algérien a été le fruit de la nationalisation de banque étrangères.

Le processus de nationalisation s'acheva avec la création de la banque extérieure d'Algérie sous forme de société dont la capitale était de 20 millions de DA.

La BEA a été créée par l'ordonnance n°76-204 en date du 01 octobre 1967 sous forme d'une société nationale, en reprenant la succession des banques étrangères suivantes :

- Le crédit Lyonnais
- La société générale
- Barclays banc limites
- La banque industrielle de l'Algérie.

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un président directeur générale nommé par décret présidentiel assisté par un directeur général adjoint et trois conseillers chargés de la gestion.

La BEA est devenue par suite une société par action, entreprise publique économique régie par la loi du 12 janvier 1988.

2-1 Organigramme Générale de la BEA

Le BEA a déjà connaissance de plusieurs schémas d'organisation, mais selon une Audit réalisé par le cabinet international "délot and touche", BEA A partir de 1996, le nouvel organigramme s'articule autour des fonctions clés La structure est la suivante :

Quatre orientations pour la présidence réunissant les PDG et les directeurs généraux Assistant général, c'est-à-dire engagement, affaires internationales, finances et développement des affaires programmes et un secrétariat général en lien direct avec le PDG.

La fonction inspection de par son importance fonctionnelle est rattachée directement au président directeur général.

Chaque DGA dispose d'un certain nombre de conseils sous son contrôle, selon son degré de spécialisation, au niveau de On retrouve le service chargé du commerce international au sein de la DGA internationale Tous ses aspects (Credoc, OPR, OPE, Correspondant, etc.). Ces orientations sont Regroupées au niveau des femmes sauvages, en plus de la direction des combats avec les pays étrangers Actuellement vivant toujours sur le site d'AMIROUCHE en raison de sa proximité.

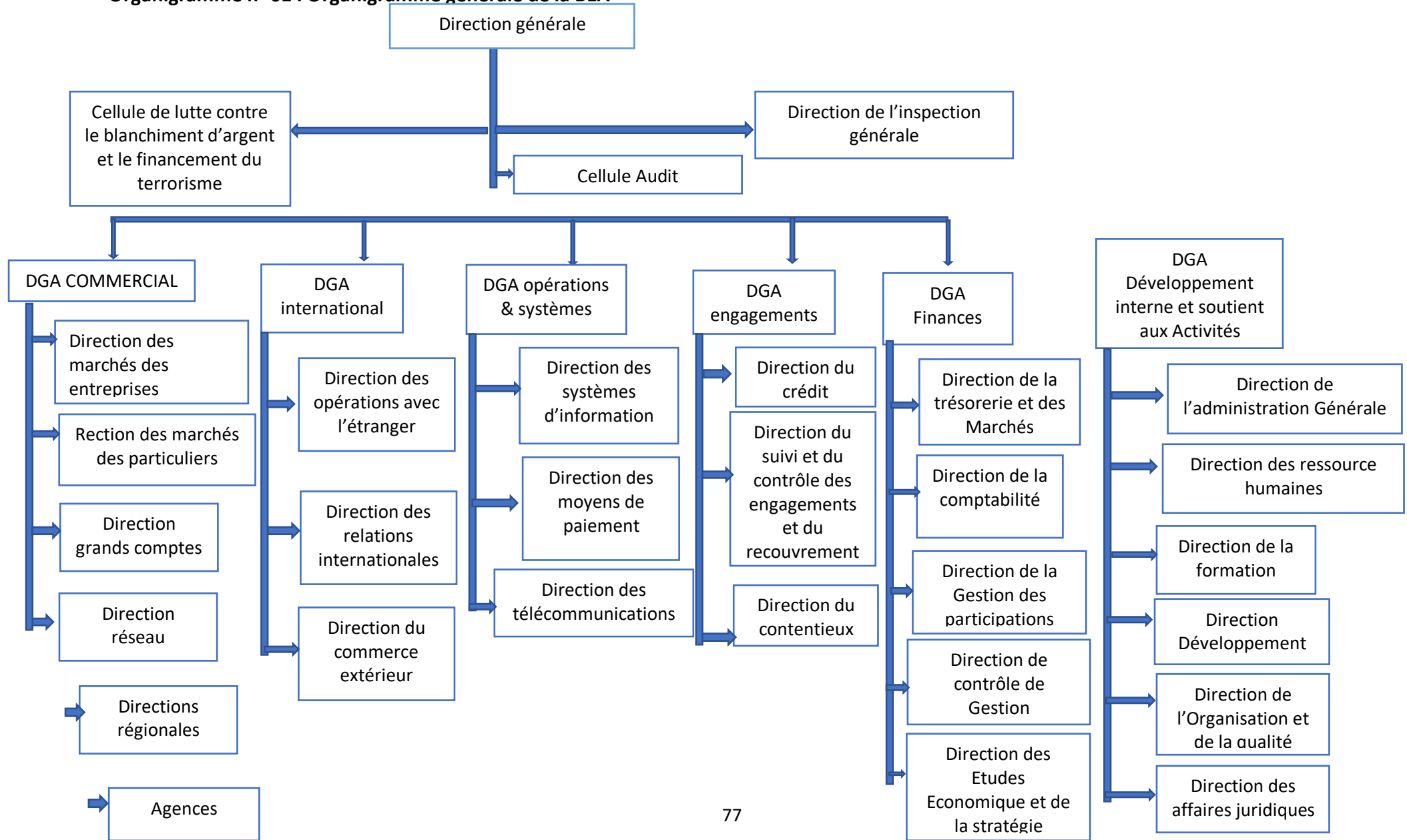
La DGA s'engage à regrouper les services chargés du traitement de la partie crédit Le niveau de notre banque et les risques inhérents à cette fonction, l'engagement a été transféré Dans le ravin de la femme sauvage, afin de rassembler tous les secteurs d'activité, en vue de Vitesse de traitement des transactions.

L'Administration générale des finances et du développement, à travers ses services constitutifs, constitue notre Concernant le contrôle des opérations comptables et la bonne ges-

tion de la trésorerie BEA, sans omettre d'autres opérations telles que l'organisation, l'informatique et le contrôle faire en sorte.

Gestion des affaires courantes de la banque Gestion du personnel, direction générale, communication, contentieux bancaire, La sécurité est sous la responsabilité du Secrétariat général.

Organigramme n° 01 : Organigramme générale de la BEA



3. Missions de la BEA :

Le BEA a pour mission de promouvoir et de développer l'Algérie avec d'autres pays et régions :

1. Promotion des activités commerciales et des investissements appartenant principalement à l'industrie industrielle.
2. L'expérience du BEA, notamment dans le domaine du commerce extérieur, lui permet de Possibilité d'offrir aux clients deux services de qualité :
 - Elle intervient en garantissant ces contrats de crédit auprès d'organismes étrangers (Ligne de Crédit, Crédit Lié, Crédit Documentaire) et Financement Métier Importation et exportation pour faciliter les transactions commerciales avec d'autres pays.
 - Il gère la dette extérieure de ces clients.
3. BEA contribue également à tout système ou institution d'assurance-crédit étrangère Il peut être géré.
4. Service central d'information pour les entreprises intéressées Services de promotion d'opérations à l'étranger et commerciales.
5. Peut mobiliser tous les crédits, notamment le commerce extérieur, dans la mesure de ses capacités Également établir ou gérer un magasin général ou diriger une entreprise Activité sociale ou immobilière mobilière ou immobilière au profit de services Employé sociale.
6. Le BEA peut établir une agence ou une filiale au sein de l'entreprise pour faciliter l'Expansion du commerce algérien selon l'accord du ministère des finances, du plan et du ministère Ministère du Commerce. Enfin, dans le cadre de la réglementation en vigueur, il peut tout faire Les banques nationales répondent à leur objectif.

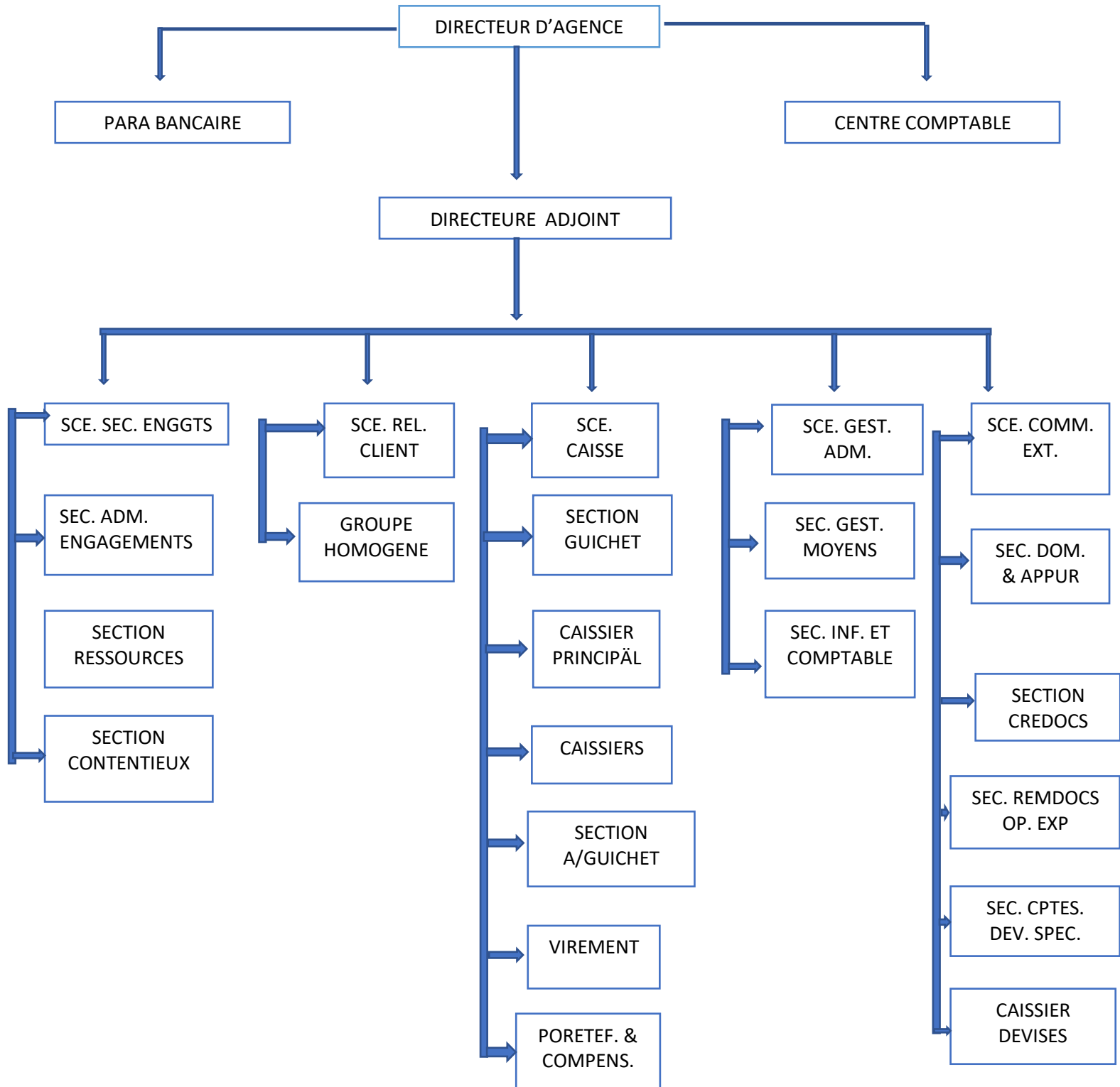
4. Objectifs de la BEA :

Le BEA est conçue pour financer l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en Collecter des ressources financières au niveau des agents économiques pour les réaffecter Profiter du développement économique grâce au crédit pour diverses activités commerciales Secteur d'activité. Ses objectifs sont :

1. Améliorer l'efficacité de la gestion et élargir la gamme de produits.
2. Introduire de nouvelles techniques de gestion et de commercialisation.
3. Gérer efficacement ses ressources humaines.
4. Redéployer le réseau pour raccourcir la distance avec les clients.
5. Approches pour contrôler le montage des prêts et gérer les risques.
6. Améliorer le système d'information

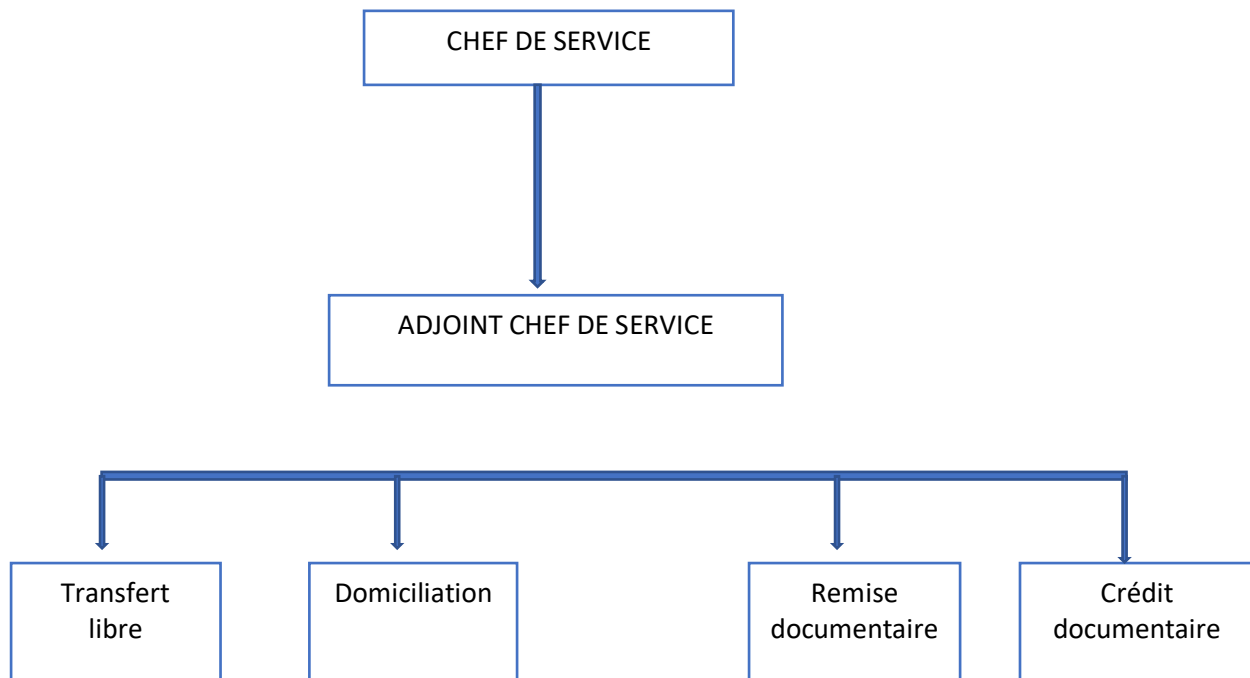
5. Organigramme de l'agence BEA bouira :

Organigramme n° 02 : organigramme de l'agence BEA Bouira :



5-1 Organisation de service étranger

Organigramme n° 03 : Organisation de service étranger



5.2 Rôle et place du service étranger dans l'organisation de la banque :

Position particulière dans l'organisation institutionnelle, il gère les relations internationales de la banque avec les banques correspondantes et s'attache à entretenir de bonnes relations entre les clients et leurs partenaires étrangers. Le service extérieur est principalement chargé des tâches suivantes :

- ✓ Importation et exportation de résidences.
- ✓ Transfert et rapatriement gratuits et directs des clients.
- ✓ Recevoir les effets de change remis par les clients.
- ✓ Contrôle des documents d'exécution des contrats et gestion des contrats.
- ✓ Gestion des remises des documents import et export.
- ✓ Gestion des crédits documentaires import et export.
- ✓ Gestion des comptes spéciaux.

5.3 Relation du service étranger :

Dans le cadre de ses missions, le service étranger entretient des relations intérieures et extérieures à l'agence on retrouve :

5.3.1. Relations fonctionnelles :

Maintenir les domaines d'expertise liés aux structures bancaires.

Ainsi, le service est sous le contrôle fonctionnel de la structure suivante :

- Gestion du réseau : pour la formulation et l'application de la politique commerciale, et, Utilisé pour le suivi d'activité.
- Marketing et Communications : Fournir les informations nécessaires Études de marché, segmentation de clientèle, sondages, etc.
- Le Département du Commerce Extérieur gère toutes les procédures Transactions avec l'étranger.
- Département des financements externes : responsable de la recherche et de l'approbation des demandes de financement externe.
- Structure de Contrôle : Responsable du contrôle des activités bancaires.
- Service Formation : pour les besoins de formation du personnel de service.

5.3.2. Relations hiérarchiques :

Le chef d'une agence à l'étranger est le chef de l'agence placée sous sa tutelle. Bureau des affaires du commerce extérieur et Bureau du financement extérieur. Toute tentative de mise en relation de l'agence avec ses correspondants étrangers doit passer par ces directions.

5.3.3. Relations externes :

Le Service extérieur entretient des relations avec des institutions extérieures à la Banque pour assurer Le bon déroulement des opérations à traiter sont :

- Banque d'Algérie : le service doit appliquer toutes les directives (règlements, directives, La liste des implantations interdites...) est prescrite par les services de la BA.
- Ministère du Commerce : Réglementation. Pour les affaires d'importation et export, notamment la liste des produits autorisés ou interdits L'objet de transactions commerciales avec l'étranger.
- Ministère des Finances : mise en place de lignes de crédit pour les bénéficiaires Importateur
- Administration des Douanes : Afin de contrôler les mouvements physiques (transfert marchandises) liées aux activités de commerce extérieur.
- Agents étrangers : gèrent la plupart des transactions.

Section 2 : Fonctionnement du crédoc.

Avant de procéder au déroulement du crédoc il faut marquer le point sur la domiciliation bancaire.

1 : Domiciliation bancaire des importations.

Le domicile de la banque prime sur toute activité de commerce international. Tout importateur doit ouvrir un compte bancaire auprès d'une banque de son choix afin de pouvoir piloter ses ressources (entrées ou sorties de fonds) dans le cadre de ses importations, Ce dernier permet aux banquiers de faire des estimations préliminaires des transactions commerciales Après avoir vérifié tous les éléments du contrat, son client. Avant de faire le Credoc, l'importateur doit avoir ce qu'on appelle un "timbre de domicile" sur sa facture pro-forma. (Ce qu'on a déjà vu dans la 4^{ème} section du 1^{er} chapitre).

2. Facture pro forma :⁶⁹

C'est une sorte de plan établi par le fournisseur étranger l'adresse de l'acheteur lui donnant une idée sur la nature, la quantité et le prix de la marchandise ; en cas ou l'acheteur est intéressé par l'offre, il peut le confirmer par le retour du document signé au fournisseur.

3. Facture commerciale :⁷⁰

La facture commerciale, qui sert de support à la domiciliation bancaire, doit comporter toutes les mentions prévues par le décret exécutif n ° 95-305 du 07 octobre 1995 fixant les modalités d'établissement de la facture, notamment :

- les noms ou raisons sociales et adresses du vendeur et de l'acheteur ;
- l'espèce, la quantité, le prix unitaire, le prix total et le prix global des marchandises ;
- les conditions de vente, c'est - à - dire le type de l'Incoterm, convenu entre l'acheteur et le vendeur (C.F.R., F.O.B..).

Enfin, la facture doit être numérotée, datée et signée par le vendeur, lequel doit authentifier sa signature à l'aide d'un cachet.

⁶⁹ BERET- R, « principes et techniques bancaire », 25^e Edition DUNOD, paris 2008, p355.

⁷⁰ IDIR KSOURI, « le contrôle du commerce extérieur et des changes », édition :grand ALGER, livres, 2006, p53.

4 : Déroulement du crédoc :**4-1 Zoom sur le crédoc :⁷¹**

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé ou fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

Le déroulement d'un crédoc nécessite l'entrée de plusieurs parties qu'on va les citer dans le tableau suivant :

Tableau N°09 : le rôle des intervenants du crédoc

Intervenants	Rôle
Donneur d'ordre	Donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédoc en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autre, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
Banque émettrice	Emet le crédoc, c'est-à-dire procède à son ouverture
Banque notificatrice	Banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Notifie au vendeur l'ouverture du crédoc en sa faveur.
Bénéficiaire	Le vendeur est le bénéficiaire de l'engagement bancaire d'être payé.
Banque confirmante	Ajoute son engagement irrévocable de payer à celui de la banque émettrice. Elle peut être la banque notificatrice ou une autre banque de préférence indépendante du risque « pays acheteur ».
Banque de remboursement	Banque sur laquelle les fonds vont être prélevés pour payer le crédit.

Source : Legrand, Martini, le petit export « logistique, contrats, risque, financement », DUNOD, Paris, 2007, p 36.

Mentions Obligatoires d'un crédoc:**- Noms et adresses :**

- Du donneur d'ordre.
- Du bénéficiaire.
- De la banque notificatrice.
- Le cas échéant, de la banque confirmante.

⁷¹ BELFOUDIL, (Mohamed), « revue commerce extérieur », évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieures nouvelle approche, avril 1993 p5.

- Montant du crédit
- Désignation des marchandises
- Liste des documents
- Conditions de vente
- Validité du crédit

Autres mentions :

- Références du crédit
- Forme de crédit
- Montant
- Validité
- Bénéficiaire
- Donneur d'ordre
- Description des marchandises
- Liste des documents à fournir
- Date limite d'expédition
- Délai de présentation
- Conditions de vente (Incoterm)
- Formes de règlement (à vue / à x jours / par acceptation / différé / négociation)
- Expéditions partielles
- Transbordement
- Engagement bancaire (confirmé ou non)
- Banque notificatrice (banque intermédiaire)
- Frais
- Instructions bancaires (modalités de remboursement, envoi des documents).

4-2 Modalité et Mécanisme du crédoc :**a) Au niveau de l'acheteur (importateur) :**

Lorsque le vendeur et l'acheteur signent leur contrat commercial, le vendeur demande à être assuré du paiement au moyen d'un crédit documentaire.

L'acheteur demande alors à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire. La lettre d'ouverture du crédit est adressée au correspondant étranger de la banque.

Elle précise toutes les modalités exigées par l'exportateur et notamment tous les documents qui doivent être fournis attestant de la conformité de l'expédition.

b) **Au niveau de la banque :**

La banque demande à son correspondant étranger de notifier ou de confirmer à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire, en lui indiquant les caractéristiques.

Si l'exportateur est satisfait des conditions stipulées dans le crédit documentaire, il peut expédier la marchandise. Une fois la marchandise embarquée, le transporteur chargé de l'expédition remet au vendeur tous les documents justificatifs de l'envoi, demandés par l'importateur lors de l'ouverture du crédit documentaire.

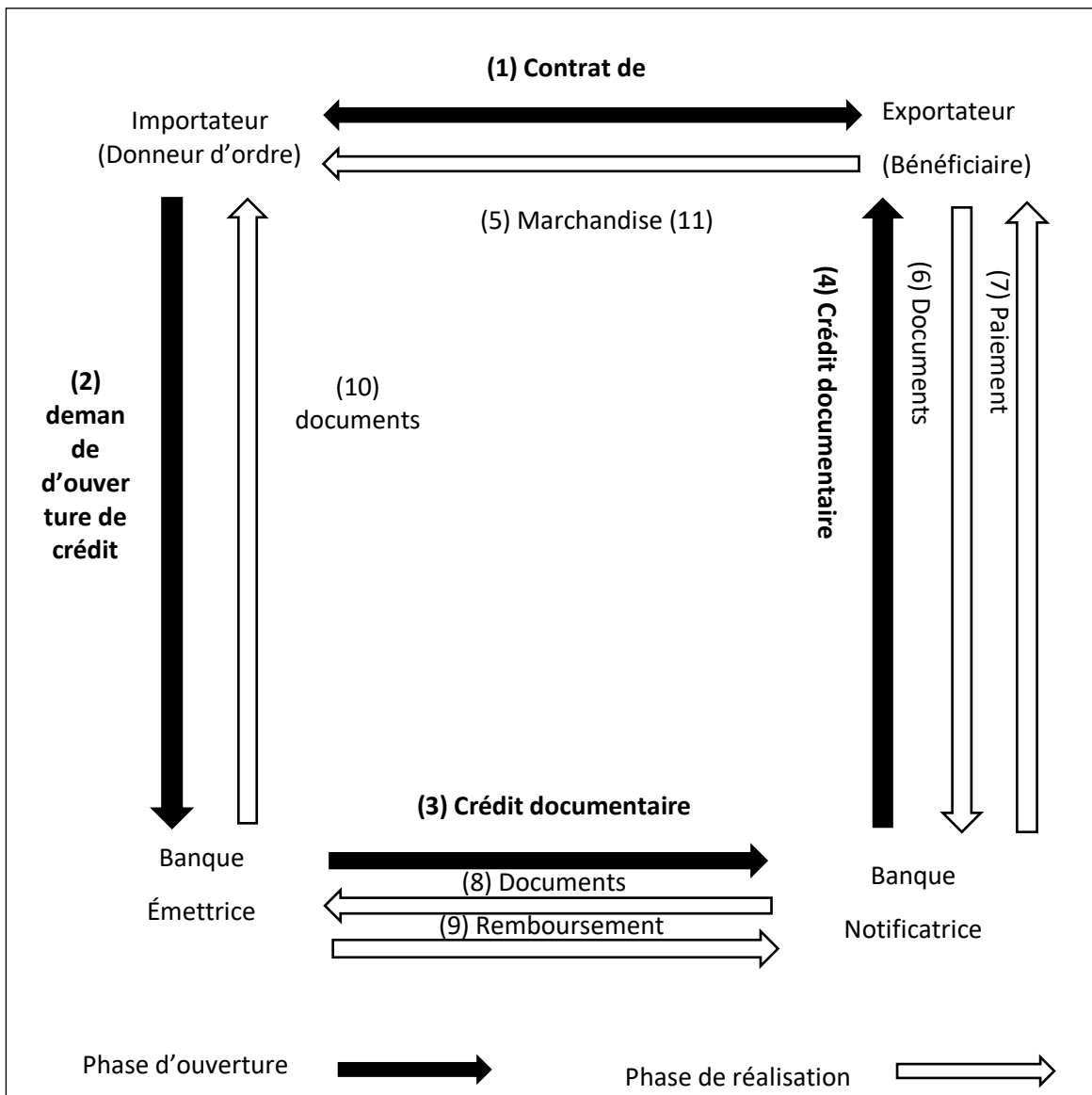
L'exportateur fournit à la banque notificatrice tous les documents exigés dans le crédit documentaire. Cette banque s'assure que tous les documents sont bien conformes aux termes du crédit documentaire. Si c'est bien le cas, il règlera l'exportateur.

Le correspondant (banque notificatrice) envoie ensuite tous les documents à la banque émettrice du crédit documentaire. Celle-ci procède à son tour aux vérifications d'usage et règle le correspondant.

La banque remet les documents à son client importateur et se fait régler.

L'importateur muni des documents peut prendre possession et disposer des marchandises auprès du transporteur.

Schéma N°10 : le déroulement du crédoc :



Source : élaboré par nous même

Section 3 : Traitement de dossier de crédoc à l'importation au sein de la BEA.

Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste une opération d'importation, ou le moyen de règlement est crédoc.

L'étude de ce cas retenu sera consacrée à la présentation des principales clauses du contrat commercial liant l'entreprise importatrice algérienne « EURL AGGLO BETON » et la société exportatrice française « F3B MOULDS ».

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

1- Identification de l'exportateur :

C'est la société française « E3B MOULDS » son siège social se trouve à France. Elle est domiciliée à la Cerizay, France.

1-2: Objet du contrat :

Le contrat a pour objet la fourniture des moyens de production (Moule de 7 hourdis).

Dont :

Le donneur d'ordre : EURL AGGLO BETON

Le bénéficiaire : F3B MOULDS

La banque émettrice : BEA (agence 37) bouira

La banque confirmatrice : LCL

Le 21/10/2021, l'importateur a signé le contrat avec l'exportateur, pour une : moyens de production, qui doit être livré au plus tard le 21/11/2021

Le montant de la marchandise est : 29800,00 EUR

Incoterm utilise : FOB

Lieu de distinction : port Alger.

Mode de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable.

2-Mise en place du crédoc Credoc :

La réalisation de cette opération se fait en fonction de plusieurs étapes.

Ouverture du dossier de domiciliation :

Pour ouvrir un dossier de prélèvement, l'importateur doit introduire une demande de paiement auprès de sa banque. Résidence, contrats commerciaux ou tout document connexe.

- Le facteur pro forma (annexe n°02) qui contient dans notre cas :

-pro-forma : pro009556.

-date : 21/10/2021.

- la description du produit :

Moule de 7 hourdis de 15*20*53 adaptable sur presse Hersh 1500.

Tableau n°10 : description de produit

Quantité	p.u.ht	Montant HT
1,000	14000,00/Kg	14000,00EUR

Source : annexe n°16

- Une déclaration d'engagement en quatre exemplaires, dont deux soit adressée respectivement à la douane et aux impôts l'une reste aux clients et l'autre sera gardé dans le dossier.

Après la vérification des notions importantes qu'on a déjà cité, ce dossier sera attribué par un numéro.

Tableau n°11 : le cachet domiciliation

BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE							
AGENCE DE BOUIRA -37							
SERVICE ETRANGER							
10	03	01	2022	1	10	00038	EUR

2-2.MT 700 : Ouverture du crédit documentaire :

L'importateur demande à sa banque d'ouvrir un crédoc en faveur de l'exportateur en spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre.

Le client possédant un compte chez la BEA doit présenter :

- 03 factures commerciales (ou pro forma) domiciliées représentant une preuve de ce contrat ;

- Une demande d'ouverture de crédit documentaire (annexe n°5) que l'importateur doit remplir en 3 exemplaires en présence de son banquier pour y faire apporter des correctifs éventuels et qui contient les éléments suivants :

- La forme du crédit : irrévocable.

- Lieu et date de validité: 21/10/2021.

- Donneur d'ordre : EURL AGGLO BETON.

- Bénéficiaire : F3B MOULDS.

- Montant en chiffre : 29800,00 EUROS

- Montant en lettre : Vingt-neuf mille huit cents.

- Nature du contrat (CF INCOTERMS) : FOB.

- Expédition partielle : autorisée.

- Transbordement : interdit.

- Lieu d'embarquement : port FOB Marseille.

- Lieu de destination : port d'Alger.

- Date limite d'embarquement : 1 mois.

- Description de marchandises : Moule de 7 Hourdis de 15×20× 53 -adaptable sur presse Hesse RH1500.

- Suivant facture pro forma du : 21/10/2021.

Documents exigés :

- Originale Facture commerciales en (04) exemplaires.
- 1 Originale lettre de transport aérien au nom de la banque de la société EURL AGGLO BETON TILEZDITE.
- Originale Certificat d'origine délivrée par la chambre de commerce de France.
- Originale certificat de de conformité du produit délivrée par le fournisseur.
- 1 copie déclaration d'exportation (EXA).
- Liste de colisage en 02 exemplaires.
- La note de poids en 02 exemplaires.

Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par pli cartable ou DHL express les documents**Suivants :**

- 04 Facture originale
- 01 Copie lettre de transport aérien
- 01 copie certificat de circulation de marchandise -EUR 1

- 01 Copie déclaration d'exportation (EXA)
- 02 Liste de colisage
- 02 notes de poids
- 01 Copie certificat d'origine délivrée par la chambre de commerce de France
- Originale certificat de conformité du produit délivrée par le fournisseur

Après avoir rempli cette demande, le client doit préciser un lieu et une date : DOUERA LE 16/02/2012, ainsi que sa signature et son cachet.

Après vérification, la banque doit demander la solvabilité du client pour décider Contrat de financement, la banque constitue les conditions générales selon la demande du client, sachant Ce dernier accuse réception d'un exemplaire et d'un autre pour la banque (**Annexe n°08**), il Transcrit les instructions du client pour l'ouverture d'une demande de credoc. Après l'ouverture du crédoc, Sera inscrit sur le registre annuel ouvert d'importation.

Pour procédé à cette ouverture de la lettre de crédit import (crédoc) le banquier utilise un logiciel nommé DELTA V8, et dans ce dernier il remplit les informations de ce dossier :

- Le numéro de compte de client
- Compte commerciale de la banque en Dinars Algérien.
- Le type de crédit.
- Le bénéficiaire

Le montant : 24.138,00 EUR taux de change : 148,8362000.

Soit : 3.592.608,20 DZD

Cions ouverture : 3.500,00 DZD

Frais SWIFT MOD : 0,00 DZD

FRAIS étranger : 0,00 EUR

TAXE : 665,00 DZD

Ces commission ne sont pas remboursable (irrévocable).

Le compte de client sera débité de : 4.1165, 00 DZD

Le système V8 du BEA (banque émettrice) crédite initialement la réserve au client

Formé sur la base de prix provisoires à l'ouverture afin qu'il puisse éventuellement être débité du compte du client Valeur réelle basée sur le prix final.

2-3 Emission du crédoc :

L'émission de Credoc se fait généralement par télex, Swift, un réseau interbancaire fiable et vite. Dans notre cas, la diffusion est effectuée par Swift. Lettre de crédit émise par BEA à chaix Bank recevant le document Ouvrir et vérifier la cohérence du fichier qui se charge alors du transfert Envoyé par Swift à la banque correspondante de son choix (Deut-

sche Bank), qui à son tour le renvoie à BEA Avis de confirmation, (**Annexe n° 08**), le système comporte plusieurs champs qui décrivent : Formulaire de crédit, numéro de crédit, avantage, code de devise, montant, port de chargement et Les ports de décharge les plus importants dans ces zones sont :

Le champ 46 : les documents exigés par le client auprès du fournisseur

Le champ 47 : autre conditions de la banque émettrice

Le champ 71 : accord pour le paiement des commissions à l'étranger

De ce chapitre, nous avons conclu que le processus du credoc est très complexe et sa progression nécessite de maîtriser ses différents aspects et techniques ainsi que de prendre certaines mesures préventives pour éviter l'ambiguïté et l'incompréhension entre les différentes parties.



Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de notre travail, nous avons essayé d'éclairer une partie du vaste champ Dans le commerce extérieur, ces transactions entre un pays et un autre produisent Grande circulation des flux réels et monétaires, ce qui comporte de nombreux risques ; donc doivent être utilisés pour assurer un maximum Importateurs et exportateurs.

Nous avons d'abord abordé l'aspect théorique, nous avons discuté de la documentation Règles coutumières du commerce extérieur, Incoterms et risques et garanties identifiés Nous sommes également spécialisés dans le financement par de simples encaissements documentaires Domiciliation bancaire avant toute transaction commerciale Externe permet aux banquiers de faire des estimations initiales des opérations affaires de ses clients.

Dispositions sur le financement de l'adaptation, par exemple (lettres de crédit, remises Documentaire et virement gratuit), la technologie lettre de crédit qui constitue le moyen de paiement le plus couramment utilisé. Avec ses différentes formes, il offre aux exportateurs une garantie de paiement, et garantir à l'importateur que les marchandises sont reçues conformément aux termes du contrat commercial. En d'autres termes, il est considéré comme une meilleure solution Répond aux besoins opposés des parties car il offre une protection presque complète En cas de credoc irrévocable et confirmé, mais ces avantages font la différence Impacter négativement le coût final des opérations, ce qui pénalisera la trésorerie du client.

Par ailleurs, dans la pratique, on constate que le credoc a sa place Très importante dans le commerce extérieur, c'est la technologie la plus utilisée Le financement des importations avec ses avantages.

Parmi ces avantages, on peut dire que, d'une part, ce dernier représente Le plus sûr et le plus sécurisé dans les transactions de paiement internationales, et Possibilité de remboursement dû.

A travers cette recherche, nous cherchons à comprendre comment les institutions bancaires intervenir dans le commerce international par ses techniques de financement pour Surmontez les différents obstacles que nous avons mentionnés.

Les techniques utilisées sont celles généralement développées par la CCI, Appliquer des financements à moyen et long terme pour sécuriser les opérations Le commerce extérieur est un processus pratique.

Conclusion générale

Pour se prémunir contre ces risques, un ensemble complet de techniques de couverture Ils peuvent prendre des risques. Ces techniques couvrent tout, du risque à De la faillite au risque économique et au risque de change.

L'application rigoureuse de ces technologies permet aux banques de se protéger Défendez-vous efficacement contre les risques associés au financement du commerce international.

Malgré tous ses avantages, le credoc est aussi très complexe et très Cher car l'utilisation de ce dernier entraîne une plus grande prise de risque Les banques, dont la structure très formelle crée une certaine rigidité dans les échanges International.

Cependant, il existe certains risques tels que les catastrophes naturelles ou la faillite Les banques intermédiaires agréées sont encore très rares dans la pratique, mais demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver en mauvaise posture Importateurs et exportateurs.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

BEITTON_A et autre « Dictionnaire des sciences économiques » .2eme édition Armand COLIN ,Paris 2007.

DIDIER_PIERRE MONOD, « MOYRNS ET TECHNIQUE DE PAIEMENT INTERNATIONAUX », édition ESKA 2007.

GHISLAINE LEGRAND HOBERT MARTINI, « commerce international », 3^e Edition, Dunod, paris 2010

GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI « management des opérations de commerce international », 6^e Edition Dunod, paris,

GOMEZ-BASSAC, « commerce international », Edition Foucher, paris, 2009,

HUBERT MARTINI, « Crédits documentaires Lettres et garanties GUIDE PRATIGUE », Edition : IDIR KSOURI, « le contrôle du commerce extérieur et des changes »,édition :grand ALGER, livres, 2006,

Jean Delacollette, « les contrats de commerce internationaux », 3^e Edition, de Boeck & lancier S.A. 1996, paris

KAMAL CHEHRIT, « le crédit documentaire » édition grand-Alger livres (G.A.L), ALGER, 2007.

MAHFOUD LACHB, « Organisation mondial de commerce » édition ;OPU (ALGER), 2006,

MOHAMED. BOUCHAKOUR, « Le crédit documentaire » ,

MOUSSA LAHLOU, « Le crédit documentaire », édition : Alegria, 1999,

Rainelli ,Michel . « Introduction », le commerce international, La découverte, 2009,

SAMIA OULOUNIS, « Gestion financière international », Edition université pierre mendés France gronoble2, 2005.

Sylvie GAUMAM, « Commerce international Guide pratique »2005.

Valérie GOMEZ_BASSAC, « Commerce international », édition : FOUCHER_58.rue JEAN BLEUZEN, 2009.

ANDREE-L, « L'argent, la finance et le risque », édition Odile Jacob, paris, 2006.

BELFOUDIL, (Mohamed), « revue commerce extérieur », évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur nouvelle approche, avril 1993 .

BERET- R, « principes et techniques bancaire », 25^e Edition DUNOD, paris 2008.

DIDIER-PIERRE MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », éditions ESKA, BARNEOUD, Octobre 2007.

F.ESMAM, CH. BONTOUX, M. ROWE «Le crédit documentaire dans le commerce extérieur ».

Ghislaine Legrand Commerce international, 3^e Edition, Dunod, paris,2010,

Ghislaine Legrand et Hubert Martini <management des opérations de commerce international>< 8^{eme} Edition, DUNOD, Paris 2003,

Conclusion générale

Ghislaine Legrand et Hubert Martini, commerce international, 2^{ème} édition, maison Dunod, paris, 2008,

GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI, « commerce international », 3^e édition DUNOD, paris, 2010,

GHISLAINE LEGRAND HUBERT MARTINI, « management des opérations de commerce international », 6^e édition, Dunod, paris,

HOCINE BENISSAD, « le crédit documentaire », ENAG/EDITIONS – Alger, 1999,

HUBERT MARTINI, « Crédit documentaire lettres de crédit stand-by, en France-JOUVE, 2007.

HUBERT MARTINI, « Crédit documentaires Lettres de crédit stand-by cautions et garanties », 2005.

HUBERT MARTINI, CHISLAINE LEGRAND, « Management des opérations de commerce international Importer Exporter », éditions : SNEL Grafics sa, en Belgique, 2007,

Jean-Michel Jacquet Philippe Delebecque Laurence Usunier, « droit du commerce international », 4^e Edition, DALLOZ, 2021,

Le commerce international, chapitre 1 : L'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la Révolution industrielle.

Legrand, Martini, le petit export « logistique, contrats, risque, financement ».

PHILP ENGLISH. BERNARD HOEKMAN, AADITYA MATTO, « Développement commerce et OMC », édition : paris 2004,

RHISLAINE LEGRAND HUBERT MARITINI « commerce international », 3^e édition, DUNOD, paris 2010, p186.

S. HADDAD & collectif, « le crédit documentaire, commerce international » édition : copyright Eurl pages bleues internationales, 2009,

SYLVIE GAUMAM_YETTOU, « Commerce international Guide pratique », 6^{ème} édition 2005,

Valérie GOMEG_BASSAC, « Commerce international », édition :

FOUCHER_VANVES_OCTOBER 2009,

MEMOIRE

Moula Anis, mémoire fin d'études « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », Promo 2016-2017.

KEBBAB KAWTHAR, SALHI SARAH, Mémoire de fin d'études. Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, ENSSEA Promo 2011/2012.

SITE INTERNTE

<http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutch/remisedoc.htm>

<https://www.documentissime.fr>

Http : //www.bank-of-algeria.dz /html/convent.htm(15-04-2017,18h30.

Http : www.comprendre.lespaiements.com.

[Http://www.bea.dz/presentationbea/Organigramme.html](http://www.bea.dz/presentationbea/Organigramme.html), le 10/05/2012

Conclusion générale

OMC, www.wto.org, 2014

www.hermet.org.

www.BEA_bank.com

DOCUMENT :

DOUCUMENT INTERNE DE BEA.

Document interne de la banque centrale d'Algérie : La domiciliation des importation .

MILLE HEZAZ NADA, mémoire fin d'études, « le financement du commerce international- CAS du CPA PROMO 2020,

LISTE DES TABLEAUX

N°	Titre	Page
01	Présentation des incoterms	15
02	Représentation des différents cas de déclaration après l'apurement	31
03	Le numéro de domiciliation des exportations.	32
04	Avantages et inconvénients de lettre de change	40
05	Avantages et inconvénients du virement billet à ordre	41
06	Avantages et inconvénient de la remise documentaire	60
07	Types de crédit acheteur	65
08	Comparaison entre crédit fournisseur et crédit acheteur	69
09	Le rôle des intervenants du crédoc	82
10	Description de produit	86
11	Le cachet de domiciliation	86

LISTE DES SHEMAS

N°	Titre	Page
01	La classification de risque	20
02	Le fonctionnement du système SWIFT	39
03	Le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire	47
04	Crédit révocable	48
05	Crédit documentaire irrévocable	48
06	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	49
07	Déroulement d'une remise documentaire	59
08	Le fonctionnement de la remise documentaire	59
09	La forme d'encaissements simple	61
10	Le déroulement du crédoc	84

LISTE DES ORGANIGRAMES

N°	Titre	Page
01	Organigramme générale de la BEA	76
02	Organigramme de l'agence BEA Bouira	78
03	Organisation de service étranger	79

LISTE DES ANNESXES

N°	Titre
1.	Fiche de contrôle
2.	Demande d'ouverture de domiciliation
3.	La facture pro forma
4.	Facture commerciale
5.	MT : 700- ouverture d'un crédit documentaire
6.	La facture pro forma
7.	V8 credoc
8.	Le système SWIFT
9.	Demande d'ouverture pro forma
10.	La facture pro forma
11.	V8 rem doc
12.	Engagement
13.	Fiche de contrôle
14.	Engagement
15.	Demande d'ouverture de domiciliation
16.	La facture pro-forma
17.	Certificat de conformité
18.	Certificat d'origine

FICHE DE CONTROLE

Instruction n° 893

Modèle F. DI

ANNEXE N° 01

ANNEXE N°

Intermédiaire Agréé

**BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE**
Agence : 037

Numéro de guichet
domiciliaire

10.03.01

Références diverses
concernant l'importateur

F3B MOULDS

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

100301-2022 0310.0000

Dossier de domiciliation
D I
Importation à délai normal

DATES

1° Date d'ouverture du dossier :
6 EUR 10.09.2022

2° Date de vérification du droit
au maintien de la couverture
de change :
(6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'Interventaire du dossier :
(8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du "Bilan" :
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque :
(10 mois après l'ouverture)

Nom et adresse de l'importateur
EURL AGGLO BETON
Zone d'Activité Bechloul
Bouisa.

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

Imp. INFOR

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
21.10.2021	FOB France	EUR 29.800.00	40.934.490,687	T0:04.02.10.13.00

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

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

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

Racheté par créancier pas acceptation
Instruction OF de la Banque d'Algérie.

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages.
- un exemplaire rayé de violet comportant seulement la première page.
(2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur).

ANNEXE N° 02

ADRESSE : Zone d'Activité Beach doul.
CPTÉ N° : 027.62.233714-33 **BOUIRA, LE** 09.09.2022
TEL ou Fax :

// --))

**MR LE DIRECTEUR DE LA
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE BOUIRA-037**

Pour nous (me) permettre de procéder à l'importation
De MOULES dans le cadre de l'instruction 07/01 du 03/02/2007 de la BA
fixant les conditions financières des opérations d'importations ;

Nous (j'ai) avons l'honneur de vous demander de bien
Vouloir procéder à l'importation de la Facture pro forma ou contrat suivant (e) :

Facture pro forma N° PR0009559 du 21/10/2021
De 29.800 € soit DA : 40.994.490,61 au cours de 137,00
Nature du produit : FOB
T. Douanier : 0402101300
Fournisseur : E3B MOULDS Délai de livraison _____
Origine de Marchandise : FRANCE Nature de contrat : _____
Quantité : 3.000,00 Prix unitaire : 14000,00 / 1800,00
R/C N° : _____ Identification Fiscale n° : _____
Identification statistique : _____
Inspection divisionnaire des Douanes de : ALGER

Mode paiement : Remise documentaire a vue
Remise documentaire contre acceptation
Credoc a vue
Credoc par paiement différé

Veuillez agréer, Monsieur, l'expressions de nos (mes)
Salutations distinguées.

NOTA : Les renseignements communiqués à l'agence domiciliaire sont
Sous l'entière responsabilité de l'importateur.

CACHET & SIGNATURE

2

Conclusion générale



ANNE XEN^g: 03

Facture Pro Forma	Date
PRO009556	21/10/2021

EURL AGGLO BETON TLEZDITE AISSAOUI
 A l'attention de M. Farid AISSAOUI
 Zone d'activité de Bechloul
 Route Nationale N°5, Bechloul
 NIF 001310028380599
 BOUIRA
 Algérie

Désignation	Quantité	P.U. HT	Montant HT
Moule de 7 Hourdis de 15 x 20 x 53 - adaptable sur presse Hess RH1500 : Comprnant : 6 produits à 1 rangée de 3 noyaux débouchants 1 produit à 1 rangée de 3 noyaux borgnes Barrettes démontables par système de clés Suivant plan référencé : 3B-5931	1,000	14 000,00	14 000,00
Moule de 7 Hourdis de 15 x 20 x 53 - adaptable sur presse Hess RH1500 : Comprnant : 6 produits à 1 rangée de 3 noyaux débouchants 1 produit à 1 rangée de 3 noyaux borgnes Barrettes démontables par système de clés Suivant plan référencé : 3B-5931	1,000	14 000,00	14 000,00
Réalisation : Acier spécial anti-abrasion avec traitement thermique pour noyaux, tôles de séparation et joints de coulée. Dureté 800 HV - 64 HRC. Barrettes support noyaux démontables par système de clés. Table de moule : Acier creusabro 4000 Peigne de pilon : Acier creusabro 8000 Coffre en acier haute résistance			
Délaï de livraison : FIN AVRIL 2022 Pays de Provenance : France Pays d'origine : France Exonération de TVA ART 262ter1 C.G.I. - Algérie Frais de Port - FOB Marseille à destination de Alger	1,000	1 800,00	1 800,00
Condition de règlement : Par virement à notre banque contre remise documentaire délivrée par notre LCL.			
Nos coordonnées bancaires : Banque : LCL IBAN : FR82 3000 2087 6300 0007 0361 F94 BIC/SWIFT : CRLYFRPP			
F3B Moulds SASU au capital de 1 000 000 € Z.I. de Longchamp 79140 CERIZAY Tél 05 49 80 50 33 - Fax 05 49 82 25 41 Siret 800 903 577 000 16 RCS N°012014 B 00117 Code APE 2562B TVA FR 82 800 903 577			

Code	Base HT	Taux TVA	Montant TVA
0	29 800,00		

Total HT	29 800,00
Net HT en Euros	29 800,00
Total TVA	
NET A PAYER en Euros	29 800,00

Validité de la Pro forma : 1 mois

Clause de réserve de propriété :

Le vendeur se réserve la propriété des marchandises désignées sur ce document jusqu'au paiement intégral de leur prix principal et intérêts.
 A défaut de paiement du prix à l'échéance convenue, le vendeur pourra reprendre les marchandises et la vente sera résolue de plein droit si bon semble au vendeur.

Zone Industrielle de Longchamp - 79 140 CERIZAY CEDEX - Tél. 05 49 80 50 33 - Fax : 05 49 82 25 41
 Code APE 2562 B - N° SIRET 800 903 577 00016 - TVA/CEE : FR 82 800903577

3



New Dimensions in Concrete Shaping

EURL AGGLO BETON
TELEZDIT AISSAOUI
ZONE D'ACTIVITE DE BECHLOUL W
BOUIRA
ALGERIE
N.I.F. : 00 1310028380599

Our tax-No.: DE292393100

Our order No. ✓
VA 43386

Ref.
FP/de

Burbach-Wahlbach ✓
20.10.2016

Facture commerciale VA 43386.I

M/V WEC VAN GOGH
ETS PORT EUROPEEN GIJON
ETA PORT BEJAIA ALGERIE
20.10.2016
07.11.2016



LIVRAISON PARTIELLE DE:

CREDIT DOCUMENTAIRE NO. C086716

**UNITE DE FABRICATION DE BLOCS EN BETON
CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DU 26042016 N VA 43386
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE**

3 x 40HC, 1 x 20DV

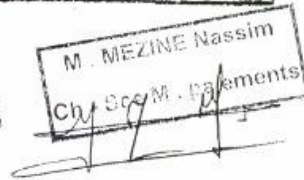
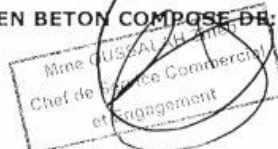
POIDS TOTAL BRUT: 86.920 KG

POIDS TOTAL NET: 86.510 KG



UNITE DE FABRICATION DE BLOCS EN BETON COMPOSE DE:

**Pos. 40
Accessoires (part)**



Qté Désignation
4.100 Panneaux de démoulage 1300 x 650 x 45 mm

Sous-total ex works: EUR 104.550,55
Emballage, mise en containers et transport FOB: EUR 2.850,00
Fret CFR: EUR 7.000,00

**PRIX CFR INCOTERMS 2010 FREE OUT BEJAIA
POUR CETTE LIVRAISON PARTIELLE: EUR 114.400,55**

CONDITIONS DE PAIEMENT :

**85 % - SOIT EUR 97.240,47 POUR CETTE LIVRAISON PARTIELLE – PAYABLE
CONTRE DOCUMENTS CONFORMES SOUS LETTRE DE CREDIT SUS-MENTIONEE
NO. C086716 CHAMP 46 a**

15 % - soit EUR 17.160,08 – étaient payé contre une caution c'acompte



S Group GmbH Friedr.-Str. 123 99 Burbach-Wahlbach Germany	Kontakt/Contact: Phone: +49 2736 497 60 Fax: +49 2736 497 6620 E-Mail: info@hessgroup.com	Geschäftsführer/Executives: Tobias Hess Karl-Werner Kohms Kathrin Scheffel	Sitz der Gesellschaft/Place of business: Friedr.-Grund-Strasse 123 57299 Burbach-Wahlbach Germany	Registergericht & HRB-Nr. Court of Registry & Commercial Register No.: AG Siegen HRB 10336	Steuernummer/tax number: 3425828/5457 Ust.-Id.-Nr./VAT number: DE292393100
--	--	---	--	---	---

imesbank AG (Frankfurt) FI-COBADEFF	Sparkasse Siegen SWIFT: WELADED15E	Sparkasse Ulm SWIFT: SOLADES1ULM	Uni-Credit Bank AG (Köln) SWIFT: HYVEDE33	WGZ Bank AG (Düsseldorf) SWIFT: GENODE33
--	---------------------------------------	-------------------------------------	--	---

ANNEXE: N° 305

 TEL : _____

BOUIRA, LE _____

// --)

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE DE BOUIRA-037

(())BJET : Demande d'ouverture de crédit documentaire à

l'importation Par le débit de notre compte n° 37.057. _____
 Veuillez Par Swift.....l'ouverture d'un crédit documentaire
 libelle

MT 700 - OUVERTURE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE

40A : Forme de crédit Documentaire : Irrévocable
 20 : Numéro du crédit Documentaire : 037/ICD/000 /22/0
 31D : Date et lieu de validité : 21/10/2021

51D : Banque Ordonnatrice : Banque Extérieure d'Algérie, Agence de
 Bouira-037, 11 rue Abane Ramdane Bouira

50 : Donneur d'ordre : EURL AGGLO BETON
 NTS : 0.
 NIF : 0.

59 : Beneficiaire : F3B MOULDS
 Tel: _____

32B: code monnaie : (Eur) 099
 Montant du Crédit : _____

41D: Crédit Utilisable Auprès De : Vos caisses
 Mode of Réalisation : _____

43P: expédition partielle : Autorisé.
 43T: Transbordement : Interdit.
 44E: lieu d'embarquement : Port FOB Marseille.
 44F: Destination : Port de ALger.
 45A: Description de la marchandise : _____

Origine de la marchandise : FRANCE
 Suivant facture proforma : N° _____ du _____
 Domiciliation : N° 10.03.01.2022. 3.10.00006 EUR
 Tarif douanier : 04.02.10.13 00
 Unité économique de bien importé: _____

46A: Document Required : facture commerciale _____ ex
 _____ ex connaissance originaux
 Original certificat d'origine
 Certificat de conformité en _____ ex
 Liste de colisage en _____ ex
 Note de poids en _____ ex

E

Conclusion générale

- 47A **Instruction SUPPLEMENTAIRE**
L'examen des documents par une tierce banque non autorisé
Les documents présentant des anomalies doivent être transmis pour
Approbation a notre agence cite au champs 51D avec le MT750 a BEXADZALDOE
Les levés sont adressés par votre banque et par courrier express DHL ou
UPS a notre agence cité au champs D51.pour chaque jeu de document
irrégulier accepté par le donneur d'ordre.
Vous serez a nous crédité de notre commission d'intervention s'élevant
A _____ votre MT730 doit indiquer la date de notification de la lettre
De crédit au bénéficière.
- 71B Vos frais et commissions son a la charge du : _____
Même en cas d'annulation ou de non utilisation de la L/C article
37C des RUU non opposable a la BEA
- 49 : Instruction de confirmation/CONFIRM/NO CONFIRM
Assurance:
- 57D: Banque du bénéficière: _____
- 78: Paiement auprès de vos caisse, par le débit de notre compte en _____
Valable 07 jours ouvert (ALGERIE/)après la date de votre Swift
Mt754 a BEXADZALDOE.
Nous avisons de la levée des documents conformes.
- 72 : /REC/tout demande de modification ainsi que toute interrogation
Sur cette L/C a transmettre a notre agence cité au champ 51D.

CACHET & SIGNATURE



Conclusion générale

ANNEXE : N° 206



Facture Pro Forma	Date
PRO009556	21/10/2021

EURL AGGLO BETON TILEZDITE AISSAOUI
 A l'attention de M. Farid AISSAOUI
 Zone d'activité de Bechloul
 Route Nationale N°5, Bechloul
 NIF 001310028380599
 BOUIRA
 Algérie

Désignation	Quantité	P.U. HT	Montant HT
Moule de 7 Hourdis de 15 x 20 x 53 - adaptable sur presse Hess RH1500 : Comprenant : 6 produits à 1 rangée de 3 noyaux débouchants 1 produit à 1 rangée de 3 noyaux borgnes Barrettes démontables par système de clés Suivant plan référencé : 3B-5931	1,000	14 000,00	14 000,00
Moule de 7 Hourdis de 15 x 20 x 53 - adaptable sur presse Hess RH1500 : Comprenant : 6 produits à 1 rangée de 3 noyaux débouchants 1 produit à 1 rangée de 3 noyaux borgnes Barrettes démontables par système de clés Suivant plan référencé : 3B-5931	1,000	14 000,00	14 000,00
Réalisation : Acier spécial anti-abrasion avec traitement thermique pour noyaux, tôles de séparation et joints de coulée. Dureté 800 HV - 64 HRC. Barrettes support noyaux démontables par système de clés. Table du moule : Acier creusabro 4000 Peigne de pilon : Acier creusabro 8000 Cylindres en acier haute résistance			
Délai de livraison : FIN AVRIL 2022 Pays de Provenance : France Pays d'origine : France Exonération de TVA ART 262ter1 C.G.I. - Algérie Frais de Port - FOB Marseille à destination de Alger	1,000	1 800,00	1 800,00
Condition de règlement : Par virement à notre banque contre remise documentaire délivrée par notre LCL			
Nos coordonnées bancaires : Banque : LCL IBAN : FR82 3000 2087 6300 0007 0361 F94 BIC/SWIFT : CRLYFRPP			

F3B Moulds
 SASU au capital de 1 000 000 €
 Z.I. de Longchamp
 79140 CERIZAY
 Tél 05 49 80 50 33 - Fax 05 49 82 25 41
 Siret 800 903 577 000 16
 RCS N°012014 B 00117 Code APE 2562B
 TVA FR 82 800 903 577

Code	Base HT	Taux TVA	Montant TVA
0	29 800,00		

Total HT	29 800,00
Net HT en Euros	29 800,00
Total TVA	
NET A PAYER en Euros	29 800,00

Validité de la Pro forma : 1 mois
Clause de réserve de propriété :
 Le vendeur se réserve la propriété des marchandises désignées sur ce document jusqu'au paiement intégral de leur prix principal et intérêts.
 A défaut de paiement du prix à l'échéance convenue, le vendeur pourra reprendre les marchandises et la vente sera résolue de plein droit si bon semble au vendeur.

Zone Industrielle de Longchamp - 79 140 CERIZAY CEDEX - Tél. 05 49 80 50 33 - Fax : 05 49 82 25 41
 Code APE 2562 B - N° SIRET 800 903 577 00016 - TVA/CEF : FR 82 800903577

6

ANNEXE: N°: 07 CREDOC U8.

بنك الجزائر الخارجي BEA Banque Extérieure d'Algérie
DOCSER No ICD22000022

28 Juillet 2022 a 14:43

N° compte : [redacted] Le: U8 credoc

Agence: 00037 BOUIRA
Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 001 CREDOC A VUF TOTAL PRO **CURL AGGLO BETON**
Guichetier ..: 6660 SECTION 6 ET 7 CP N°158
OUED EL BERDI
10490 OUED BERDI
ALGERIE

Beneficiaire ...: **F3B-MOULDS**
Correspondant ..: 1135A-00001 SOCIETE GENERALE
59 BLD HAUSSMANN 75009
PARIS FRANCE

Compte:
Montant: 24.138,00 EUR Tx change ..: 148,8362000
Soit: 3.592.608,20

CIONS MODIFICAT: 3.500,00 DZD
FRAIS SWIFT MOD: 0,00 DZD

Frais etranger : 0,00 EUR Taxe: 665,00 DZD

Nous debiterons votre compte No 0372200102-55 le 28/07/2022
selon vos instructions du 28/07/2022 de 4.165,00 DZD
Date de valeur : 27/07/2022 Validite: 03/10/2022

Solde: 61.218.508,97
Disponible ..: -5.188.634,27
Autorisation : 0,00 au
Desaccords ..: VETR CQPP

DEROGATION DEMANDEE 953

#

SPA au capital de 230 000 000 000 DA - Siège social : 11, Boulevard Colonel Amirouche, Alger - RC Alger 00 11452B-2000

Conclusion générale

ANNEXE N° 08

09/02/22-13:17:13

Ack037-9341-010125

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 : 1310 220209BEXADZALAD0E8435596114
----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum

Local
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
exécution Receiver : SOGEFRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PUTEAUX FR

MUR : CREDOC

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

27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
037ICD0000522099
31C: Date d'emission
220209
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
220630FRANCE
51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE BOUIRA-037
11,RUE ABANE RAMDANE 10.000 BOUIRA
ALGERIE SWIFT: BEXADZAL037
50: Partie demanderesse
SOCIETE DES CIMENTS
BP 61 SOUR EL GHOZLANE WILAYA
DE BOUIRA ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
AVITEQ FRANCE SAS
14 RUE SAINT LAURENT F-60500
CHANTILLY FRANCE
TEL:03.44.57.00.55
32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #13.374,00#
41A: Disponible chez/via - FI BIC
SOGEFRPP
SOCIETE GENERALE
PUTEAUX FR
BY PAYMENT
43P: Envois partiels
ALLOWED
43T: Transbordement
NOT ALLOWED
44E: Port de chargemt/Aeroport depart
AEROPORT FRANCAIS
44F: Port de dechargemt/Aerprt de dest

8

Conclusion générale

AEROPORT D'ALGER ALGERIE
45A: Desc biens et/ou prestations
FOB AEROPORT FRANCAIS (INCOTERMS 2010)

09/02/22-13:17:13

Ack037-9341-010125

2

03 VIBRATEURS ELECTRIQUES

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR 2190481 DU 16/12/2021
46A: Documents requis
FACTURE COMMERCIALE EN 08 EX ORIGINAUX DELIVRES ET SIGNES PAR
LE BENEFICIAIRE ET PORTE CACHET HUMIDE
ORIGINAL LETTRE DE TRANSPORT AERIEN ETABLI AU NOM DE LA BEA
BOUIRA-037 MARQUE FRET PAYABLE A DESTINATION ET PORTANT LE NIF
DU DONNEUR D'ORDRE:0.998.1002.82105.84
ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE:ALLEMAGNE) DELIVRE ET
SIGNE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCAISE
ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE DU PRODUIT DELIVRE ET SIGNE
PAR LE BENEFICIAIRE
LISTE DE COLISAGE EN 02 EXP ORIGINAUX DELIVRES ET SIGNES PAR LE
BENEFICIAIRE
NOTE DE POIDS EN 02 EXP ORIGINAUX DELIVRES ET SIGNES PAR LE
BENEFICIAIRE
ORIGINAL CERTIFICAT DE CIRCULATION DE MARCHANDISE EUR1
COPIE DECLARATION D'EXPORTATION EXA
ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS DIRECTEMENT
AU DONNEUR D'ORDRE PAR COURRIER EXPRESS LES DOCUMENTS SUIVANTS:
FACTURE COMMERCIALE EN 04 EX ORIGINAUX DELIVRES ET SIGNES PAR
LE BENEFICIAIRE ET PORTE CACHET HUMIDE
COPIE LETTRE DE TRANSPORT AERIEN ETABLI AU NOM DE LA BEA
BOUIRA-037 MARQUE FRET PAYABLE A DESTINATION ET PORTANT LE NIF
DU DONNEUR D'ORDRE:0.998.1002.82105.84
COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE:ALLEMAGNE) DELIVREE ET
SIGNEE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCAISE
ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE DU PRODUIT DELIVRE ET SIGNE
PAR LE BENEFICIAIRE
LISTE DE COLISAGE EN 02 EXP ORIGINAUX DELIVRES ET SIGNES PAR LE
BENEFICIAIRE
NOTE DE POIDS EN 02 EXP ORIGINAUX DELIVRES ET SIGNES PAR LE
BENEFICIAIRE
COPIE CERTIFICAT DE CIRCULATION DE MARCHANDISE EUR1
COPIE DECLARATION D'EXPORTATION EXA
47A: Autres conditions
L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR LE BIAIS
DE VOTRE BANQUE (SOGEFRPP) ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE
AGENCE CITEE AU CHAMP 51D
POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTES PAR LE DONNEUR

2

Conclusion générale

D'ORDRE, UN MONTANT DES FRAIS D'INTERVENTION DE EUR 100,00 SERA DEDUIT LORS DE LA REALISATION

VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C AU BENEFICIAIRE .

TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET PORTER LES REFERENCES DE LA L/C SAUF EUR1, EXA .

09/02/22-13:17:13

Ack037-9341-010125

3

DOCUMENTS PRESENTES APRES VALIDITE DU CREDIT NON ACCEPTABLES

LE PAIEMENT NE SERA RECONNU QU'A LA BANQUE MANDATEE POUR L'EXAMEN DES DOCUMENTS PAR NOS INSTRUCTIONS

ORIGINE DE LA MARCHANDISE : ALLEMAGNE

71D: Frais

VOS FRAIS ET COMMISSIONS Y COMPRIS CEUX DE CONFIRMATION SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME N CAS D'ANNULATION OU DE NON UTILISATION DE LA L/C L'ARTICLE 37C DES RUU NON OPPOSABLE DE LA BEA

49: Instructions de confirmation CONFIRM

58A: Partie en charge de la confirmation - FI BIC
SOGEFRPP
SOCIETE GENERALE
PUTEAUX FR

78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES, REMBOURSEMENT PAR LE DEBIT DE NOTRE COMPTE EN EUR, VALEUR 07 JOURS OUVRES (ALGERIE/FRANCE) Y COMPRIS VENDREDI FERIE EN ALGERIE APRES LA DATE D'ENVOI DE VOTRE SWIFT MT 754 A BEXADZALDOE ET RECEPTION DES DOCUMENTS EN CONFORMITE AVEC LES TERMES DE LA L/C.

57D: Banque Notificatrice - nom/adr
SOCIETE GENERALE
SWIFT: SOGEFRPP
IBAN:FR76 3000 3007 1200 0203 0356
991

72Z: Info emetteur - destinataire
/REC/DEMANDE DE MODIFICATION
//AVIS D'IRREGULARITES, AINSI QUE
//TOUTE INTEROGATION SUR CETTE
//L/C SONT A TRANSMETTRE A NOTRE
//AGENCE CITEE AU CHAMP 51D

799

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

{CHK:A16F8775282F}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 09/02/22 13:17:05
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM

Text

{1:F21BEXADZALADOE8435596114}{4:{177:2202091310}{451:0}{108:CREDOC}}

Annexe N° 09

ADRESSE : Zone d'activité Bechtoul.
CPTÉ N° : 037. 62. 2338814-33 **BOUIRA, LE** 09-09-2022
TEL ou Fax :

// --))

**MR LE DIRECTEUR DE LA
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE BOUIRA-037**

Pour nous (me) permettre de procéder à l'importation
De Moules dans le cadre de l'instruction 07/01 du 03/02/2007 de la BA
fixant les conditions financières des opérations d'importations ;

Nous (j'ai) avons l'honneur de vous demander de bien
Vouloir procéder à l'importation de la Facture pro forma ou contrat suivant (e) :

Facture pro forma N° PR0009559 du 21.10.2021
De 24.800 EUR soit DA : 40.994.490,64 au cours de 137,00
Nature du produit : FOB
T. Douanier : 124.02.10 13 00
Fournisseur : E3B MOULDS Délai de livraison _____
Origine de Marchandise : FRANCE Nature de contrat : _____
Quantité : 3000.00 Prix unitaire : 14000.00 / 1800.00
R/C N° : _____ Identification Fiscal n° : _____
Identification statistique : _____
Inspection divisionnaire des Douanes de : ALGER

Mode paiement : Remise documentaire a vue
Remise documentaire contre acceptation
Credoc a vue
Credoc par paiement différé

Veuillez agréer, Monsieur, l'expressions de nos (mes)
Salutations distinguées.

NOTA : Les renseignements communiqués à l'agence domiciliaire sont
Sous l'entière responsabilité de l'importateur.

CACHET & SIGNATURE

9

Conclusion générale

ANNEXE N° 10



Facture Pro Forma	Date
PRO009556	21/10/2021

EURL AGGLO BETON TILEZDITE AISSAOUI
 A l'attention de M. Farid AISSAOUI
 Zone d'activité de Bechloul
 Route Nationale N°5, Bechloul
 NIF 001310028380599
 BOUIRA
 Algérie

Désignation	Quantité	P.U. HT	Montant HT
<p>Moule de 7 Hourdis de 15 x 20 x 53 - adaptable sur presse Hess RH1500 : Comprenant : 6 produits à 1 rangée de 3 noyaux débouchants 1 produit à 1 rangée de 3 noyaux borgnes Barrettes démontables par système de clés Suivant plan référencé : 3B-5931</p>	1,000	14 000,00	14 000,00
<p>Moule de 7 Hourdis de 15 x 20 x 53 - adaptable sur presse Hess RH1500 : Comprenant : 6 produits à 1 rangée de 3 noyaux débouchants 1 produit à 1 rangée de 3 noyaux borgnes Barrettes démontables par système de clés Suivant plan référencé : 3B-5931</p>	1,000	14 000,00	14 000,00
<p>Réalisation : Acier spécial anti-abrasion avec traitement thermique pour noyaux, tôles de séparation et joints de coulée. Dureté 800 HV - 64 HRC. Barrettes support noyaux démontables par système de clés. Table de moule : Acier creusabro 4000 Peigne de pilon : Acier creusabro 8000 Coffre en acier haute résistance</p>			
<p>Délai de livraison : FIN AVRIL 2022 Pays de Provenance : France Pays d'origine : France Exonération de TVA ART 262ter1 C.G.I. - Algérie Frais de Port - FOB Marseille à destination de Alger</p>	1,000	1 800,00	1 800,00
<p>Condition de règlement : Par virement à notre banque contre remise documentaire délivrée par notre LCL</p>			
<p>Nos coordonnées bancaires : Banque : LCL IBAN : FR82 3000 2087 6300 0007 0361 F94 BIC/SWIFT : CRLYFRPP</p>			

F3B Moulds
 SASU au capital de 1 000 000 €
 ZI de lonchamp
 79140 CERIZAY
 Tél (05) 49 80 50 33 - Fax 05 49 82 25 41
 Siret 800 903 577 000 16
 RCS N°012014 B 00117 Code APE 2562B
 TVA FR 82 800 903 577

Code	Base HT	Taux TVA	Montant TVA
0	29 800,00		

Total HT	29 800,00
Net HT en Euros	29 800,00
Total TVA	
NET A PAYER en Euros	29 800,00

Validité de la Pro forma : 1 mois

Clause de réserve de propriété :

Le vendeur se réserve la propriété des marchandises désignées sur ce document jusqu'au paiement intégral de leur prix principal et intérêts.
 A défaut de paiement du prix à l'échéance convenue, le vendeur pourra reprendre les marchandises et la vente sera résolue de plein droit si bon semble au vendeur.

Zone Industrielle de Longchamp -- 79 140 CERIZAY CEDEX -- Tél. 05 49 80 50 33 -- Fax : 05 49 82 25 41
 Code APE 2562 B -- N° SIRET 800 903 577 00016 -- TVA/CEF : FR 82 800903577

10

accords ... : VETR

ANNEX N° 11

بنك الجزائر الخارجي

BEA

Banque Extérieure d'Algérie

OUVERTURE DE REMISE PORTEFEUILLE IMPORT No 010002
DOSSIER No IRD22000521

N° compte : [REDACTED]

Le : 29 Septembre 2022 a 10:39

Agence : 00037 BOUIRA
Devise : DZD DINAR ALGERIEN

Type : 001 REMDOC IMPORT A VUE
Guichetier .. : E142

Remettant : F3B. Moul [REDACTED]

Correspondant .. : 32931-00030 MALAYAN BANKING BERHAD (MAYBANK)
MENARA MAYBANK
FLOOR 8

Compte :
Montant : 453.152,00 USD Tx change .. : 141,8807000
Soit : 64.293.522,97 DZD
DEROGATION DEMANDEE 920

Frais étranger : 0,00 USD Taxe : 0,00 DZD
Mont. garantie : 0,00 DZD

Date de valeur : 29/09/2022

Solde : 40.135.647,29
Disponible .. : -27.432.116,43
Autorisation : 0,00 au
Desaccords ... : VETR

DEROGATION DEMANDEE 920

SPA au capital de 230 000 000 000 DA - Siège social : 11, Boulevard Colonel Amirouche, Alger - RC Alger 00 11452R-2000

Handwritten notes:
- "denier de fret" (top right)
- "V8 Remdoc" (middle right)
- "CURL AGGLO. BETON" (middle right)
- "3 DZD 1418807000" (middle right)
- "115" (bottom right)

ANNEXE N° 12

ENGAGEMENT

Je soussigné : Faïd Aïssouï
Représentant légal de : EURL Agglo BÉTON

Raison sociale : Zone d'Activité Bech Boul.
Activité :
Adresse :
Nis : -
NIF : -

M'engage au nom de la société à destiner les Équipements importés exclusivement besoin de l'exploitation de L'entreprise et de ce fait. Je m'interdis a revendre les produits en Question en l'état en outre j'atteste que les quantités importées Correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, Matériels et de stockage de la société.

- Bien importés : Module de 9 HOURS
- Fournisseur : FB MOULDS
- Montant : 29.800,00 €

Fait a Bains , le : 10.09.2022

12

FICHE DE CONTROLE

Modèle F. DI

ANNEXE N° 13

Instruction n° 893

ANNEXE #1

Intermédiaire Agréé
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 Agence : 037

Numéro du dossier (précédé de la lettre indicative de l'année)
 100301.2022 03 10,00006 EUR

DATES
 1° Date d'ouverture du dossier : 10.09.2022
 2° Date de vérification du droit au maintien de la couverture de change : (6 mois après l'ouverture)
 3° Date de l'Interventaire du dossier : (8 mois après l'ouverture)
 4° Date d'établissement du "Bilan" : (9 mois après l'ouverture)
 5° Date de décision de la banque : (10 mois après l'ouverture)

Dossier de domiciliation
DI
 Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur
 EURL AGGLO BETON
 Zone d'Activité Bech Boul
 Bouira

Numéro de guichet domiciliataire
 10.03.01

Références diverses concernant l'importateur
 F3BMoulds

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
21.10.2021	FOB France	EUR 29.800.00	40.934.499,687	To: 04.02.10.1300

LICENCE D'IMPORTATION AC
 ATTESTATION D'IMPORTATION AV

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

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

Paiement + Rendos

En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
 - un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages.
 - un exemplaire rayé de violet comportant seulement la première page.
 A remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur).

13

ANNEXE² 14

ENGAGEMENT

Je soussigné : Farid Aissaoui
Représentant légal de : EURL AGGLO BETON

Raison sociale : Zone d'Activité Bechdoul
Activité :
Adresse :
Nis :
NIF :

M'engage au nom de la société à destiner les Équipements importés exclusivement besoin de l'exploitation de L'entreprise et de ce fait. Je m'interdis a revendre les produits en Question en l'état en outre j'atteste que les quantités importées Correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, Matériels et de stockage de la société.

- Bien importés : Moule de 7 Hourdis
- Fournisseur : FAB MOULDS
- Montant : 2 9. 800,00 €

Fait a Bains , le : 10.09.2022

14

Conclusion générale

ANNEXE N°15

- Demande d'importation
- Facture :

ADRESSE : Zone d'Activité Bechoul.
CPTE N° : 037.62.23.38.14.33 **BOUIRA, LE** 09 - 09. 2022
TEL ou Fax :

// --))

**MR LE DIRECTEUR DE LA
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE BOUIRA-037**

Pour nous (me) permettre de procéder à l'importation
De Moules dans le cadre de l'instruction 07/01 du 03/02/2007 de la BA
fixant les conditions financières des opérations d'importations ;

Nous (j'ai) avons l'honneur de vous demander de bien
Vouloir procéder a l'importation de la Facture pro forma ou contrat suivant (e) :

Facture pro forma N° PR0009559 du 21.10.2021
De 29 800 EUR soit DA : 40.994.490,64 au cours de 137,00
Nature du produit : FOA
T.Douanier : 04.02.10.13.00
Fournisseur : F3B MOULDS Délai de livraison _____
Origine de Marchandise : FRANCE Nature de contrat : _____
Quantité : 3000,00 Prix unitaire : 14000,00 / 1800,00
R/C N° : _____ Identification Fiscal n° : _____
Identification statistique : _____
Inspection divisionnaire des Douanes de : ALGER

Mode paiement : Remise documentaire a vue
Remise documentaire contre acceptation
Credoc a vue
Credoc par paiement différé

Veuillez agréer, Monsieur, l'expressions de nos (mes)
Salutations distinguées.

NOTA : Les renseignements communiqués à l'agence domiciliaire sont
Sous l'entière responsabilité de l'importateur.

CACHET & SIGNATURE

15

Conclusion générale

ANNEXE N° 16



Facture Pro Forma	Date
PRO009556	21/10/2021

EURL AGGLO BETON TILEZDITE AISSAOUI
 A l'attention de M. Farid AISSAOUI
 Zone d'activité de Bechloul
 Route Nationale N°5, Bechloul
 NIF 001310028380599
 BOUIRA
 Algérie

Désignation	Quantité	P.U. HT	Montant HT
Moule de 7 Hourdis de 15 x 20 x 53 - adaptable sur presse Hess RH1500 : Comprenant : 6 produits à 1 rangée de 3 noyaux débouchants 1 produit à 1 rangée de 3 noyaux borgnes Barrettes démontables par système de clés Suivant plan référencé : 3B-5931	1,000	14 000,00	14 000,00
Moule de 7 Hourdis de 15 x 20 x 53 - adaptable sur presse Hess RH1500 : Comprenant : 6 produits à 1 rangée de 3 noyaux débouchants 1 produit à 1 rangée de 3 noyaux borgnes Barrettes démontables par système de clés Suivant plan référencé : 3B-5931	1,000	14 000,00	14 000,00
Réalisation : Acier spécial anti-abrasion avec traitement thermique pour noyaux, tôles de séparation et joints de coulée. Dureté 800 HV - 64 HRC. Barrettes support noyaux démontables par système de clés. Table de moule : Acier creusabro 4000 Peigne de pilon : Acier creusabro 8000 Coffre en acier haute résistance			
Délai de livraison : FIN AVRIL 2022 Pays de Provenance : France Pays d'origine : France Exonération de TVA ART 262ter1 C.G.I. - Algérie Frais de Port - FOB Marseille à destination de Alger	1,000	1 800,00	1 800,00
Condition de règlement : Par virement à notre banque contre remise documentaire délivrée par notre LCL			
Nos coordonnées bancaires : Banque : LCL IBAN : FR82 3000 2087 6300 0007 0361 F94 BIC/SWIFT : CRLYFRPP			

F3B Moulds
 SASU au capital de 1 000 000 €
 ZI de Longchamp
 79140 CERIZAY
 Tél 05 49 80 50 33 - Fax 05 49 82 25 41
 Siret 800 903 577 000 16
 RCS N°014 B 00117 Code APE 2562B
 TVA FR 82 800 903 577

Code	Base HT	Taux TVA	Montant TVA
0	29 800,00		

Total HT	29 800,00
Net HT en Euros	29 800,00
Total TVA	
NET A PAYER en Euros	29 800,00

Validité de la Pro forma : 1 mois

Clause de réserve de propriété :

Le vendeur se réserve la propriété des marchandises désignées sur ce document jusqu'au paiement intégral de leur prix principal et intérêts.
 A défaut de paiement du prix à l'échéance convenue, le vendeur pourra reprendre les marchandises et la vente sera résolue de plein droit si bon semble au vendeur.

Zone Industrielle de Longchamp -- 79 140 CERIZAY CEDEX -- Tél. 05 49 80 50 33 -- Fax : 05 49 82 25 41
 Code APE 2562 B -- N° SIRET 800 903 577 00016 -- TVA/CEE : FR.31.800903577

176

Annexe 17



EURL AGGLO BETON
TELEZDIT AISSAOUI
ZONE D'ACTIVITE DE BECHLOUL W
BOUIRA
ALGERIE

LIVRAISON PARTIELLE DE:

CREDIT DOCUMENTAIRE NO. C086716

UNITE DE FABRICATION DE BLOCS EN BETON
CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DU 26042016 N VA 43386

CERTIFICAT DE CONFORMITE ET DE CONTROLE DE QUALITE

Nous soussignés HESS GROUP GMBH


constructeur d'unité de fabrication de blocs en béton certifions que le matériel objet de notre facture No VA 43386.I du 20.10.2016, destinataire mentionné ci-dessus est conforme aux règles et aux normes de sécurité et d'hygiène en vigueur.

Les équipements sont fabriqués à base de matière première répondant aux normes de qualité initialement définies et attestées par un certificat de qualité de la matière première, conformément à notre manuel de fabrication.

Les équipements sont non toxiques, et ne forment aucun danger pour l'environnement.

Les performances des équipements sont conformes aux fiches techniques.
Nous confirmons avoir contrôlé la qualité de la marchandise.

Fait à Burbach-Wahlbach le 20.10.2016


Hess Group GmbH
Freier-Grund-Strasse 123
D-57299 Burbach-Wahlbach



Group GmbH
11 Grund-Str. 123
39 Burbach-Wahlbach
Germany

Contact/Contact:
Phone: +49 2736 497 60
Fax: +49 2736 497 6520
E-Mail: info@hessgroup.com

Geschäftsführer/Executives:
Tobias Hess
Carl-Werner Kohls
Kathrin Scheffel

Sitz der Gesellschaft/Place of Business:
Freier-Grund-Strasse 123
57299 Burbach-Wahlbach
Germany

Registrierungs- & HRB-Nr.
Court of Registry &
Commercial Register No.:
AG Siegen HRB 10336

Steuernummer/Tax ID No.
342/5828/5457
USt-Id. No/VAT No.:
DE292393100

Bank AG (Frankfurt)
CORBADEF

Sparkasse Siegen
SWIFT: WIR3333

Sparkasse Ulm

Ulm (Frankfurt) AG (Frankfurt)

Conclusion générale

Annexe 18

<p>1. Expedidor, Expéditeur, Consignor المرسل 发货人 MADERAS GOIRIZ, S.L. 27800 VII-ALBA, ESPAGNE POR CUENTA DE (AU NOM DE) : HESS GROUP GMBH FREIER-GRUND-STRASSE 123 D-57299 EUBACH-WAHLBACH ALLEMAGNE</p>	<p>N.º 8108747</p>	<p>ORIGINAL</p>
<p>2. Destinataro, Destinataire, Consignee المستلم 收货人 EURL AGGLO BETON TELEZDIT AISSAOUI ZONE D'ACTIVITE DE BECLOUL W BOUIRA ALGERIE</p>	<p>COMUNIDAD EUROPEA COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY المجموعة الاقتصادية الأوروبية 欧洲共同体 CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN شهادة المنشأ 原产地证明</p>	
<p>4. Informaciónes relativas al transporte (Mención facultativa) Informations relatives au transport (Mention facultative) Transport details (Optional) معلومات بوابطة 运输情况 MARITIME</p>	<p>3. País de origen, Pays d'origine, Country of origin بلد المنشأ 原产地 ESPAGNE</p>	<p>5. Observaciones, Remarques, Remarks ملاحظات 备注 FACTURE COMMERCIALE VA 43386.I</p>
<p>6. N.º de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías N.º d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises Item number, marks, number and kind of packages, description of goods مواصفات البضاعة، رقم السلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类：</p>	<p>7. Cantidad Quantité Quantity الكمية 数量</p>	
<p>LIVRAISON PARTIELLE DE: UNITE DE FABRICATION DE BLOCS EN BETON CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DU 26042016 N VA 43386 MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE CREDIT DOCUMENTAIRE NO. C086716 PANNEAUX DE DÉMOULAGE 1300 X 650 X 45 mm</p>		<p>4.100 qté</p>
<p>8. La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla n.º 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n.º 3 The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 شهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述前项原产于第3栏内所注明的国家 FDO, GUADALUPE TORQUERA IGLESIAS Lugo (ESPAGNE), 24/10/2016</p> <p>Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority مكان، وتاريخ، واسم، وتوقيع وختم السلطة المختصة</p>		

Ministerio Nueva España, Santo, 26 - 28004 Madrid - Depósito Legal: M. 49018-2007

Table des matières :

Introduction générale.....	1
Chapitre 01: Elément fondamentaux du commerce extérieur.	1
Introduction :.....	7
Section 1 : présentation du commerce international.....	8
Définition de commerce extérieur :	8
2. Développement du commerce international :.....	8
3. Définition de l'OMC :	9
FICHE TECHNIQUE	10
4. Les fonctions de l'OMC comprennent son champ d'action et ses missions. ..	10
5. Le commerce international et la mondialisation :	11
Section 2 : Le contrat commercial international et les incoterms	12
1. Le contrat commercial international :.....	12
.1.1 La notion de contrat international :.....	13
1.2 La loi applicable au contrat international :.....	13
1.3 Les clauses importantes du contrat international :.....	14
2. Les Incoterms	15
2.1 Définition :.....	15
2.2. Présentation des différents incoterms :	15
2.4. Objectif :	17
2.5. Le rôle de l'incoterm :	17
2.6 Le choix de l'incoterm :.....	18
2.7. Les limites des incoterms :.....	19
2.8 Analyse sommaire de quelques Incoterms Groupe E EXW (EX WORKS):	19
Section 3 : les risques et les garanties du commerce extérieur.	20
1. Informations générales sur les risques	20
1.1 Définition du risque :.....	21

Conclusion générale

1.2. Nature des risques :	21
2. Les garanties :	23
2-1 la définition :.....	23
2.2. Les principales garanties :	23
2.3. L'émission d'une garantie :	25
Section 4 : la domiciliation bancaire.....	26
Définition :.....	27
1- La domiciliation des importations :	27
1.1 Définition :.....	27
1.2 Traitement de dossier de domiciliation des importations :	27
2 La domiciliation des exportations :.....	31
CONCLUSION.....	34
Chapitre 02: Mode de financement du commerce extérieur.	33
Introduction.....	36
Section 1 : les instruments de paiement international	37
Le chèque :.....	37
Définition :.....	37
1.1.2 Les avantage du chèque :.....	38
1.2 Le virement international :	39
1.2.1 Définition :.....	39
1.2.2 Les avantage du virement :.....	40
1.2.3 Les inconvénients du virement :	40
1.3 La lettre de change :	41
1.3. Définition :.....	41
1.3.2 Les avantages et les inconvénients de la lettre de change :	41
1.4 Le billet à ordre :.....	42
1.4.1 Définition :.....	42
1.4.2 Les avantages et les inconvénients :.....	42
Section 2 : Le financement des importations	42

Conclusion générale

1. Le Credoc :.....	42
1-1 Origine et définition de Credoc :.....	42
- Les autres acteurs possibles :	48
Les différents types de crédoc :	49
1-4-1 Les principaux types de crédoc	49
1-4-2 Les modes de réalisation du crédit documentaire :	51
1-4-3 Les Credoc spéciaux :	53
1-5. Documents nécessaires dans le crédit documentaire :	56
1.6 Avantages et inconvénients du crédit documentaire	57
2. La remise documentaire :	58
Définition de la remise documentaire :.....	58
2.2 les intervenants :.....	59
Les fonctions de la remise documentaire :.....	60
Avantage et inconvénient de la remise documentaire	61
3. le transfère libre (l'encaissement simple).	62
3.1. Définition :.....	62
3.2. Le fonctionnement :.....	62
3.3. Les types d'encaissements simples.....	62
3.4. Traitement pratique d'un transfert libre :	63
3.5. Avantages et inconvénients d'un transfert libre :	64
Section 3 : le financement des exportations.	64
4. le crédit fournisseur.	64
4.1 Définition :	64
4.2 Le crédit acheteur.	66
4.3 La comparaison entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur	69
Conclusion :	71
chapitre 03: Financement des importations par Crédoc au sien de la BEA.	70
Introduction :.....	73
Section 1 : présentation du lieu de stage.	74

Conclusion générale

1 Historique de la B.E.A :	74
2. Présentation de la Banque Extérieur D'Algérie :	74
2-1 Organigramme Générale de la BEA	75
3. Mission de la BEA :	78
4. Objectifs de la BEA :	78
5. Organigramme de l'agence BEA bouira :	79
5-1 Organisation de service étranger	80
5.2 Rôle et place du service étranger dans l'organisation de la banque :	80
5.3 Relation du service étranger :	80
Section 2 : le fonctionnement du crédoc.	82
1 : la domiciliation bancaire des importations.....	82
2. Facture pro forma :	82
4 : le déroulement du crédoc :	83
4-1 Zoom sur le crédoc :	83
Les Mentions Obligatoires d'un crédoc:	83
4-2 Modalité et Mécanisme du crédoc :	84
Section 3 : traitement de dossier de crédoc à l'importation au sein de la BEA..	86
1- Identification de l'exportateur :	86
1-2: Objet du contrat :	86
2-Lamise en place du crédoc Credoc :	86
L'ouverture du dossier de domiciliation :	87
2-2.MT 700 : L'ouverture du crédit documentaire :	87
2-3 L'émission du crédoc :	89
Conclusion générale	93