UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

MEMOIRE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME DE MASTER EN SCIENCES COMMERCIALES
OPTION : FINANCE ET COMMERCE INTERNATIONAL

THEME

FINANCEMENT DES OPERATIONS D'IMPORTATION PAR LES TECHNIQUES DOCUMENTAIRES CAS : LA BANQUE BADR BORDJ MENAIEL

Réalisé Par :

- MEJDOUB Ghiles
- MOUCHACHE Hocine

Encadré Par :

- LHADJMOHAND Moussa

Co-encadré par :

- CHALLAL Ourdia

Devant le jury composé de :

- Mlle DJELLOT Fatima
- Mr MESLOUB Slimane

Soutenu le 19/09/2024

Année Universitaire 2023 – 2024

REMERCIEMENTS

Nous tenons tout d'abord à exprimer notre profonde gratitude à Dieu, le Tout-Puissant, pour nous avoir accordé la santé, la force et les connaissances nécessaires à l'accomplissement de ce travail.

Nos sincères remerciements vont à Mr LHADJMOHAND notre encadrant pour sont aide, ainsi qu'à Mme. CHALLAL, notre co-encadrante, pour son soutien inestimable tout au long de ce projet. Ses conseils avisés, sa patience et sa disponibilité ont été d'une grande importance pour la réussite de notre mémoire.

Nous remercions aussi les membres du jurys Mlle DJELLOT et Mr MESLOUB d'avoir accepté d'évaluer ce travail.

Nous souhaitons également exprimer notre reconnaissance à Mr. BOURRACHE, notre encadrant en stage pratique, pour son encadrement rigoureux et ses précieux conseils. Grâce à lui, nous avons pu acquérir une expérience professionnelle enrichissante.

Enfin, nous remercions vivement Mr KADI, directeur de la BADR Bordj Menaiel, pour nous avoir facilité l'accès à ce stage. Son soutien a été déterminant pour la réalisation de ce projet.

Dédicaces

Je tiens a dédier ce modeste travail à la mémoire de ma mère, mon premier amour et ma plus grande source d'inspiration. Que son âme repose en paix

À mon père, mon pilier et mon guide. A qui j'exprime toute ma gratitude d'avoir assuré mon bien-être et mon éducation, aucune dédicace ne serait exprimée l'amour, l'estime et le respect que je lui dois.

Je voudrais remercier aussi tous les membres de ma famille qui ont contribué de loin ou de prêt à la réalisation de ce travail.

GHILES

Dédicaces

J'aimerai dédier ce travail à mes parents, mes frères et sœurs .Pour ma grande mère, mes neveux et nièces, et a tous mes amis

Hocine

Liste des abréviations

GATT : L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

OMC : L'organisation mondiale du commerce

OCDE : L'organisation de coopération et de développement économique.

CNUCED : Conférence des nations unies pour le commerce et le développement.

FMI : Fond monétaire international.

BM : Banque mondiale.

HOS : Heckscher**,** Ohlin et Samuelson.

BADR : Banque d'agriculture et du développement rurale.

BFI : Banque de financements et d'investissements.

BNA : Banque national d'Algérie.

CPA : Crédit Populaire Algérien.

BDL : Banque de Développement local.

PME : Petite et moyennes entreprises**.**

CCI : Chambre du commerce international.

RUU : Règles et usances uniformes.

INCOTERMS : International Commercial terms.

DGD : Direction générale des douanes.

MCNE : Mobilisation de créances nées a l'étranger.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications.

OSN: Our Sequential Number.

ISN: Identification Séquentiel Number

COD : Cash on delivery.

CREDOC : Crédit documentaire.

REMDOC : Remise documentaire.

TICR : Taux d'intérêt commerciaux de référence

DGAOI : Direction générale adjointe des opérations à l'international.

SARL ; Société a responsabilités limitées

LMC : loi sur la monnaie et le crédit

LTA : La lettre de transport aérien

LTR : La lettre de transport routier

NIF: Numéro d'identification fiscale

ISO: International standards organisation.

FOB: Free on board

FCA: Free carrie

EXW: EX-Works.

FAS: Free,AlongsideShip

DAF: Delivered At Frontier

DES: Delivered Ex Ship

DEQ: Delivered,ExQuay

DAT: Delivered at time.

DAP: Delivered at place.

DDP: Dirty delivered.

CFR: Cost and freight.

CIC: le Crédit Industriel et Commercial

CIF: Carriage and insurance and freight.

CIP : Carriage and insurance paid to.

TVA : Taxes sur la valeur ajoutées

ISO : International standards organisation

EUR : Euros

GBP : Grande Bretagne pound

DA : Dinars algérien

Liste des tableaux

Tableau 1 : Structure du système bancaire algérien.....34

Tableau 2 : Avantages et inconvénients du chèque. 57

Tableau 3 : Avantages et inconvénients de la lettre de change.....60

Tableau 4 : Avantages et inconvénients du billet à ordre. 60

Tableau 5 : Avantages et inconvénients du contre remboursement.....62

Tableau 6 : Les Incoterms, tous modes de transports. 82

Tableau 7 : Les incoterms, transport maritime et fluviale.....84

Tableau 8 : Constitution des commissions de domiciliation bancaire. 93

Tableau 9 : Constitution des commissions relative a l'ouverture du Credoc. 97

Tableau 10 : Constitution du montant de la PREG.....98

Tableau 11 : Constitution des commissions relatives a la Remdoc. 104

Liste des figures

Figure 1 : Schéma graphique représentant l'évolution des échanges internationales des biens et services. 15

Figure 2 : Modèle de cachet de domiciliation. 38

Figure 3 : Schéma représentant le déroulement d'une opération d'affacturage. 46

Figure 4 : Schéma représentant les différents instruments de paiements à l'internationales. .56

Figure 5 : Schéma représentent les différentes techniques de paiements à l'international. ...61

Figure 6 : Schéma représentant les différents intervenants d'un credoc. 66

Figure 7 : Schéma représentant les étapes de réalisation d'un credoc révocable. 70

Figure 8 : Schéma représentant les étapes de réalisation d'un credoc irrévocable. 71

Figure 9 : Schéma représentant les étapes de réalisation d'un credoc irrévocable et confirmé. 72

Figure 10 : Organigramme de la BADR agence 578 Bordj Menaiel. 90

Figure 11 : Modèle du cachet de domiciliation de la BADR. 93

Figure 12 : Détails de l'apurement du dossier de domiciliation. 100

Liste des annexes

Annexe 1 : Facture pro-forma

Annexe 2 : Demande de domiciliation

Annexe 3 : Attestation de risque de change

Annexe 4 : Numéro d'identification fiscale

Annexe 5 : Air waybill

Annexe 6 : Facture commercial

Annexe 7 : Note de Poids

Annexe 8 : Liste de colisage

Annexe 9 : Certificat sanitaire

Annexe 10 : Attestation d'impayé

Annexe 11 : PRGE

Annexe 12 : Chemise de credoc ET7

Annexe 13 : Message SWIFT MT700

Annexe 14 : Formule 4

Annexe 15 : Document douanier D10

Annexe 16 : Avis d'acceptation de domiciliation

Annexe 17 : Engagement d'interdiction de revente en état

Annexe 18 : Engagement de la non conclusion de contrat de transport via les ports marocains

Annexe 19 : Engagement de recours à l'incoterm FOB

Annexe 20 : Engagement de la non possession de solde en euro.

Annexe 21 : Facture pro-forma.

Annexe 22 : Demande de domiciliation

Annexe 23 : Attestation de risque de change

Annexe 24 : Avis de domiciliation

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre 1 : Fondement théorique du commerce international et du système bancaire . 05

Introduction du chapitre I 04

Section 1 : Introduction au commerce international 05

Section 2 : Généralités sur les Banques 17

Section 3 : Evolution du système bancaire algérien 26

Conclusion du chapitre I 35

Chapitre 2 : Financement du commerce international 36

Introduction du chapitre II 36

Section 1 : Techniques de financements du commerce internationale à court et à long terme 37

Section 2 : Techniques de paiements à l'Internationale 56

Section 3 : Les risques et les garanties liées au commerce international 74

Conclusion du chapitre II 85

Chapitre 3 : Etude de cas multiples d'une remise documentaire et un crédit documentaire 86

Introduction du chapitre III 86

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil 87

Section 2 : Etude de cas d'un crédit documentaire 91

Section 3 : Etude de cas d'une remise documentaire 101

Conclusion du chapitre III 106

Conclusion générale 107

Introduction générale

Dans une époque où le commerce international joue un rôle essentiel dans la santé de la plupart des pays, il est né d'une nécessité due à la variété de la répartition des richesses à travers le monde. En effet, il arrive parfois que les ressources essentielles et indispensables pour la stabilité économique et sociale d'un pays ne soient pas disponibles sur place, ce qui nécessite de les chercher et de les acheminer en provenance d'autres pays. Par conséquent, il s'agit parfois d'une question de survie.

Le développement des échanges internationaux et l'éloignement géographique a provoqué un accroissement des risques pour l'importateur ainsi que pour l'exportateur, ces risques sont liés aux conditions de financement des importations, à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations, Pour faire face et limiter ces risques et établir une sécurité maximal pour les transactions commerciales, divers modes de paiement internationaux ont été mis en place, les deux moyens de paiement jugés plus adéquat aux exigences des parties contractantes (importateur et exportateur) et qui sont considérés comme les moyens de paiement les plus utilisés sont le crédit documentaire et la remise documentaire.

Comme le vendeur souhaite être payé avant l'expédition de la marchandise et l'acheteur veut payer le prix qu'après l'avoir réceptionnée et vérifier, les banques ont créé ces deux moyens de paiement pour satisfaire les exigences des deux parties.

Cependant l'efficacité de ces derniers repose sur le rôle des banques qui, par leur engagement et leur bienveillance, apporte une réponse aux préoccupations des partenaires commerciaux et jouent un rôle d'arbitre, dont la neutralité permet de concilier les intérêts réciproques et parfois contradictoires des vendeurs et acheteurs.

Le marché algérien, caractérisé par des réglementations spécifiques en matière de commerce extérieur, a vu se développer des pratiques particulières autour des crédits documentaires et des remises documentaires. Les banques algériennes, soumises à un contrôle rigoureux de la Banque d'Algérie, jouent un rôle central dans la mise en œuvre de ces opérations. Les entreprises algériennes, soucieuses de sécuriser leurs transactions, ont tendance à privilégier les crédits documentaires confirmés, qui offrent une garantie supplémentaire

Cet intérêt porté par les entreprises et les banques nous amène à poser la problématique suivante :

Quelles sont les techniques de paiement documentaire les plus avantageuses et les plus sécurisées pour financer une opération d'importation ?

La réponse à cette problématique ne peut avoir lieu qu'à travers les réponses aux questions secondaires suivantes :

- Les banques jouent-elles un rôle dans accroissement des échanges internationaux
- Quels sont les moyens de financement les plus utilisés par les entreprises dans leurs transactions internationales ?
- Quels sont techniques de paiement accordées par la banque BADR pour financer les échanges extérieurs ?

L'objectif principal de cette étude est de montrer le déroulement des techniques de paiements documentaires et comment ces dernières répondent aux exigences des parties contractuelles.

Pour atteindre le but final, nous avons opté pour une méthodologie descriptive qui permet de décrire les différents éléments de base concernant le commerce extérieur, le système bancaire et le financement du commerce international.

Enfin nous avons devisé notre travail en deux parties, une partie théorique basée sur une recherche bibliographique (ouvrages, mémoires, articles, et sites Internet,…etc.). Et une partie pratique, en effectuant un stage au niveau de la BADR Bordj Menaiel.

Ce travail est devisé en 3 chapitres. Le premier chapitre portera sur les éléments fondamentaux du commerce extérieur et une revus générale sur le système bancaire.

Le deuxième chapitre sera consacré pour le financement du commerce extérieur et mettre en avant la technique de paiement à l'international

Enfin le troisième chapitre et le dernier qui sera consacré pour une étude de cas multiple d'une remise documentaire et un crédit documentaire au sein de la BADR Bordj Menaiel.

Chapitre 1 : Fondement théorique du commerce international et du système bancaire

Introduction du chapitre I

La progression du commerce international et le développement des systèmes bancaires sont deux phénomènes étroitement liés. Le commerce international qui consiste en l'échange de biens et services entre les pays, a connu une forte croissance au fil des dernières décennies, en grande partie due à la mondialisation et la libéralisation des échanges commerciaux.

Cependant ce phénomène a entrainé une complexité des transactions commerciales, exigeant des mécanismes de financement efficace et des systèmes bancaires stables pour garantir la fluidité et la sécurité des échanges.

Les banques joue un rôle crucial dans la promotion du commerce international, en fournissant des services assure la dynamique des transactions, on parle de services de financement, de gestion de risque, paiement …etc. Elles permettent aux entreprises de financer leurs activités commerciales, de gérer les fluctuations des cours des changes et de réduire les risques associés aux transactions internationales.

L'Algérie, comme beaucoup d'autres pays, a connu une croissance rapide de son commerce international et de son système bancaire au cours des dernières années Cependant, ce développement a connu des hauts et des bas et a soulevé des défis, que ce soit en termes de réglementation, de supervision ou de gestion des risques.

Chapitre 1 : Fondement théorique du commerce international et du système bancaire

Section 1 : Introduction au commerce international

Le commerce international a connu plusieurs mouvements depuis le début du XXème siècle autant sur le plan historique que théorique.

1.1 Définition du commerce international

Le commerce est une activité qui implique la production, le transport et la vente de biens et de services d'un endroit à un autre dans le but de les échanger.

Selon l'économiste britannique Adam SMITH, fondateur de l'économie politique, Chaque individu cherche son propre intérêt matériel. L'échange permet donc de répondre aux besoins en permettant aux personnes de se procurer ce qu'elles désirent sans avoir à le fabriquer elles-mêmes.

La découverte de nouveaux territoires est synonyme de nouveaux biens, cela motive le développement des échanges commerciaux, ce phénomène s'appuie sur la tendance naturelle des individus à vouloir échanger pour obtenir des produits rares et précieux

Le commerce international regroupe l'ensemble des échanges des biens de service entre agent résidents sur des territoires économique différents.[1]

Autrement dit, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens et services et capitaux) circulant entre des espaces économiques de nationalités différentes.

L'importance du commerce international varie selon les pays. Certains n'exportent pas uniquement pour élargir leur marché intérieur ou soutenir des secteurs industriels spécifiques, mais aussi pour diversifier leurs sources de revenus, accéder à des ressources rares, et stimuler l'innovation. Pour les économies plus développées, le commerce international est essentiel pour maintenir leur compétitivité mondiale, favoriser la croissance économique et créer des emplois. En revanche, les pays en développement

[1] https://www.economie-gestion.com/commerce-international-cours-complet-pdf/ consulté le 28/05/2024

peuvent utiliser les exportations pour améliorer leur balance commerciale, attirer des investissements étrangers et favoriser le développement économique.

1.2 . Notions relatives au commerce international

1.2.1. La balance des paiements

C'est un document de la comptabilité nationale qui recense, pour une période donnée, l'ensemble des transactions économiques internationales (commerciales, financières et monétaires) que les résidents d'un pays (les particuliers, les entreprises ou l'État) ont réalisées avec ceux du reste du monde.

Les ventes à l'international sont enregistrées comme des crédits tandis que les achats de marchandises, de services ou de capitaux sont enregistrés comme des débits[2].

Du fait de la comptabilisation partie double (chaque opération donne lieu à deux enregistrements de signes contraires), la balance des paiements est toujours équilibrée. La balance des paiements est constituée de soldes intermédiaires qui peuvent être excédentaires ou déficitaires.

1.2.2. La balance commerciale

Le solde de la balance commerciale est la différence entre la valeur des exportations et des importations de biens. Lorsque la valeur des exportations est supérieure à celle des importations, la balance commerciale est dite excédentaire. À l'inverse, il y a déficit commercial lorsque la valeur des exportations est inférieure à celle des importations. La balance commerciale est dite déficitaire.

1.2.3. Les barrières tarifaires

Les barrières tarifaires désignent les droits de douane qui jouent comme des obstacles à l'entrée sur un territoire national de marchandises étrangères. On distingue

[2] https://www.toupie.org/Dictionnaire/Balance_paiements.htm Consulté le 28/05/2024

habituellement la visibilité des barrières tarifaires à la moindre transparence des barrières non tarifaires[3]

1.2.4. Les barrières non tarifaires

Ce sont les obstacles à l'entrée sur un territoire national de marchandises étrangères, à l'exception des droits de douane qui constituent des barrières tarifaires. I peut s'agir de limitations quantitatives (contingentements ou quotas) comme il peut être sous forme de normes sanitaires ou des normes techniques spécifiques pour les produits importés. On peut enfin imposer également des formalités administratives complexes et coûteuses qui ont pour effet de décourager les importations[4] .

1.3 Théories du commerce international

Le commerce international est un phénomène complexe qui a suscité de nombreuses réflexions théoriques au fil des siècles. Depuis les physiocrates et les mercantilistes du 18ème siècle jusqu'aux économistes contemporains, les penseurs ont cherché à expliquer les mécanismes des échanges entre les nations et leurs impacts sur la croissance et le développement économiques.

De la théorie des avantages comparatifs de Ricardo aux modèles de concurrence monopolistique de Krugman, en passant par le modèle HOS et les théories néo-technologiques, les économistes ont successivement enrichi et renouvelé l'analyse des échanges internationaux. Chaque approche théorique met l'accent sur certains déterminants spécifiques du commerce, tout en apportant un éclairage complémentaire sur la réalité complexe des échanges internationaux.

[3] ALAIN.B, ANTOINE.C, CHRISTINE.D<<dictionnaire de science économique>>, Armand Colin 2013, page 200

[4] IDEM p.201

1.3.1 Les théories traditionnelles du commerce international

1.3.1.1 L'avantage absolu d'Adam Smith

La théorie de l'avantage d'Adam SMITH est le prolongement de la théorie mercantiliste en cherchant à expliquer de manière approfondie le libre-échange. Elle constitue le point de départ de la première théorie du commerce international.

Lorsque les importations sont limitées de manière à conserver le stock d'or, cela signifie, dit Smith, que les consommateurs ont moins de choix. Ils doivent acheter à des producteurs nationaux, alors que les produits étrangers sont peut-être meilleurs ou moins chers.

« Aucune réglementation commerciale ne peut accroître l'activité économique au-delà de ce que son capital peut maintenir. Elle peut seulement l'orienter dans une direction qu'elle n'aurait peut-être pas prise ; et il n'est pas du tout certain que cette orientation artificielle soit plus avantageuse pour la société que celle qu'elle aurait prise volontairement »[5]

Smith pense donc que le rôle de l'État doit être limité, car toute tentative de diriger l'économie risque d'être moins efficace que le fonctionnement spontané du marché. Il suggère plutôt de laisser les agents économiques libres de poursuivre leur intérêt personnel.

A l'instar de la division du travail qui profite aux différents secteurs d'une économie, les pays devraient faire ce qu'ils savent le mieux réaliser et échanger leurs surplus. Cet argument est une des premières formulations du principe de l'avantage absolu que Smith illustre brillamment : « Au moyen de serres chauffées, il est possible d'obtenir de très bons raisins en Ecosse et de produire un très bon vin coûtant à peu près trente fois plus que le vin de même qualité qui peut être importé. Serait-il raisonnable pour autant d'interdire l'importation de vins étrangers uniquement pour favoriser la production de Bordeaux ou de Bourgogne en Ecosse ? »[6]

[5] Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, tome 2, livre IV chap. 2 (1776).

[6] idem

1.3.1.2 Avantage comparatif de David Ricardo

David Ricardo a développé la théorie classique de l'avantage comparatif en 1817 pour expliquer pourquoi les pays pratiquent le commerce international même lorsqu'un pays a des travailleurs plus efficaces pour produire chaque bien que les autres pays. Il a démontré que si deux pays capables de produire deux biens différents pratiquent le libre-échange (avec l'hypothèse que le capital et le travail ne bougent pas internationalement), alors chaque pays augmentera sa consommation globale en exportant le bien pour lequel il a un avantage comparatif tout en important l'autre bien, à condition qu'il existe des différences de productivité du travail entre les deux pays.[7]

Selon la théorie ricardienne, un pays a un avantage comparatif s'il peut produire un bien à un coût d'opportunité plus faible qu'un autre pays. Un coût d'opportunité plus faible signifie qu'il doit renoncer à moins d'autres biens pour le produire.

Ricardo a montré par exemple que même si un pays comme l'Angleterre a un avantage absolu dans la production de tous les biens par rapport au Portugal, les deux pays ont intérêt à se spécialiser dans les biens où ils ont un avantage comparatif et à échanger. Ainsi l'Angleterre s'est spécialisée dans la production de tissus tandis que le Portugal s'est spécialisé dans le vin, permettant à chaque pays d'augmenter sa consommation.

1.3.1.3 Le modèle H.0.S Heckscher, Ohlin et Samuelson

La théorie Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) du commerce international a été développée progressivement au cours du 20^{e} siècle, en s'appuyant sur les travaux précédents de David Ricardo sur les avantages comparatifs.

Ce modèle est basé sur la différence en dotation des Facteurs de production entre les pays .Le modèle H.O.S montre que les pays mieux dotés en acteurs travail ont intérêt à se spécialiser dans la production des biens qui nécessitent les mains d'œuvre (la Chine par exemple), tandis que les pays mieux dotés en facteur capital ont intérêt à se spécialiser dans la production à forte intensité capitaliste

[7] PAUL KRUGMAN, MAURICE OBSTFIED, MARC MELITZ « économie international » pearson France 2015 page 32

1.3.2 Les nouvelles théories du commerce international.

1.3.2.1 La théorie de l'écart technologique de Michael Posner

Cette théorie a été avancée par Michael Posner. Selon cette théorie, la plupart des échanges entre pays industrialisés sont basés sur de nouveaux biens et processus de production.[8]

Posner explique qu'une entreprise qui maîtrise seule une technologie va bénéficier pendant un temps plus au moins long d'un monopole dans la production du bien nouveau. Cela génère des flux d`exportations, tant que d`autres firmes n`ont pas mis au point un produit concurrent. Un commerce d`écart technologique naît si les consommateurs des pays étrangers expriment une demande pour les biens nouveaux, et disparait peu à peu quand les producteurs de ce pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens. L'essence de la théorie de posner est que l'avantage temporaire dans les croissances supposées est spécifique à une industrie

1.3.2.2 La théorie du cycle de vie d'un produit de Raymond Vernon

Vernon prend en compte l'évolution des conditions de production des biens il montre que la stratégie d'internationalisation d'une entreprise se met en place de manière différenciée tout au long du cycle de vie de produit pour montrer cela il prend le cas des États-Unis et développe la théorie du cycle de vie du produit Dans une dimension internationale il explique que les stratégies d'internationalisation des entreprises se mettent en place de façon différenciée tout au long du produit il donne alors quatre phases[9]

- Phase de lancement :
    - Le produit est inventé par les entreprises étasuniennes qui sont les seuls à avoir la capacité technologique,
    - Le bien est produit en petite quantité destinée au marché local.
- Phase de croissance :
    - La demande locale augmente, le bien est produit à grande échelle,

[8] Support de cours du module théories de commerces internationales présenté par Dr CHANANE Arezki UMMTO 2020

[9] Joachim De Paoli (15 sept, 2021). Nouvelle théorie du commerce international [Vidéo]. YouTube. Consulté le 08/06/2024.

- Le producteur est concurrencé par d'autres entreprises étasuniennes,
- Le produit commence à être exporté en Europe.

- Phase de maturité :
  - La technologie nécessaire à la production du bien est diffusée,
  - Le bien est produit dans des filiales en Europe,
  - Des innovations commencent à remplacer le produit.
- Phase de déclin :
  - La production est délocalisée dans des pays en développement,
  - Le produit est exporté vers les États-Unis.

1.4 L'évolution du commerce international

1.4.1 Le commerce international avant 1945

Plusieurs éléments ont contribué au développement du commerce international, tels que la révolution industrielle, la révolution agricole, la modernisation des moyens de transport, ainsi que la stabilité monétaire. Depuis l'antiquité, le commerce fait référence à une situation où les interactions humaines et les échanges économiques se déroulent principalement dans un contexte de proximité géographique. C'est ce que démontrent de nombreuses recherches menées par les archéologues. Les conditions de vie de la population ont été améliorées grâce à la révolution agricole, qui a permis une diversification des biens de consommation et de production. Ce qui a joué un rôle crucial dans la relance du commerce international dans les pays en voie de développement. Que ce soit sur le marché de l'emploi ou sur le marché de la production.

Cette révolution a eu d'énorme impact sur le démarrage de la révolution industrielle à a fin du 18ème siècle et le début de 19ème siècle.

Ce facteur par la suite a été le moyen de modernisation et de progrès techniques à travers la prédominante industrielle dans toute les branches, en reposant sur le système machinisme de plus en plus sophistiqué.

Malgré ces facteurs positifs, le monde de commerce a connu des périodes noires qui a causé des moments de désaccord. A savoir la crise des années 30, des troubles des systèmes monétaires et la conquête des territoires.

Durant la période entre deux guerres mondiales (1914-1918 et 1939-1945), et notamment l'année de la crise économique (1929), le commerce mondial a marqué une récession ; il n'augmente que de 3 % entre 1914-1937 et une baisse de 20 % en 1932.[10]

En effet, les échanges internationaux étaient principalement contrôlés par la Grande-Bretagne, qui a joué un rôle central dans le monde. Cependant, à mesure que la révolution industrielle progresse dans le monde, de l'Europe aux États-Unis jusqu'au Japon. Il y a eu immédiatement des conflits d'intérêt dans la conquête des parts de marché du commerce international, ce qui a entraîné la nécessité de créer un nouvel ordre économique mondial.

1.4.2 La période entre 1945-1990

Cette période (1945-1990) a été caractérisée par la mise en place du nouveau système monétaire international à travers les accords de Breton Woods 1944. Qui a été profondément touché par le passage d'un régime de taux fixe à un régime de taux flottant en 1971 et la création de GATT en 1947.

Afin de favoriser le libre-échange et réduire les obstacles au commerce international, les pays ont visé à créer un environnement économique mondialisé où les échanges sont fluides, les frontières douanières sont minimisées, et les avantages de la spécialisation et de la productivité accrue peuvent pleinement s'exprimer. Cette approche favorise une économie mondiale interconnectée, dynamique et efficiente, où les pays peuvent bénéficier mutuellement des avantages de la coopération économique à l'échelle internationale.

Après la Seconde Guerre mondiale, les États-Unis sont devenus la principale puissance économique et militaire mondiale, grâce à leur rôle déterminant dans la victoire des Alliés. Cette position dominante a permis aux États-Unis d'influencer significativement les échanges internationaux.

Pendant cette période, les États-Unis ont été à la pointe de l'innovation dans de nombreux secteurs, tels que la technologie, l'industrie, et le commerce. Leur leadership dans ces domaines a favorisé une croissance économique soutenue et des échanges internationaux florissants. Ces échanges sont réalisés en majorité de groupe de triade

[10] Michel RAINELLI, « Le commerce_ international, Repères » édition la Découverte, 8e Edition, 2002

« L'Amérique de nord, le Japon de l'Europe », notamment les États -Unis, L'Allemagne et la Grande Bretagne suivies de la France, le Canada, le Japon et la Russie.[11]

Pendant que, d'autres sont arrivés à faire une place dans ce monde dans la conquête de part de marche. Tels que les pays en voie de développement (PVD) : à savoir ceux de l'Amérique latine, de l'Afrique, du Moyen-Orient et de l'Asie à l'exception le Japon et la Russie connaissent une augmentation de leurs parts dans les exportations mondiales 19,2% en 1973 et 21,4 % EN 1990. L'Europe faisait face à son déclin avec 35 % en 1948 contre 60% en 1880.[12]

1.4.3 Le commerce international après 1990

Depuis les années 1990, le commerce international a connu une transformation majeure, marquée par l'avènement de la mondialisation et de la globalisation. Ces phénomènes ont conduit à une interconnexion croissante des économies mondiales, les rapprochant dans ce qu'on pourrait qualifier de village planétaire.

La libéralisation financière a été un moteur essentiel de cette évolution, favorisant la circulation des capitaux à l'échelle mondiale. Parallèlement, on a observé une tendance à la régionalisation, notamment en Europe avec la création de l'Union économique et monétaire, qui a favorisé l'intégration des marchés des biens et services, stimulé la concurrence et introduit de nouveaux acteurs étrangers sur la scène économique. Les firmes multinationales ont joué un rôle clé dans ce processus, en favorisant le transfert de technologie à travers les investissements directs à l'étranger.

L'établissement de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995, en remplacement du GATT, a été un jalon important dans la promotion de cette croissance économique. L'OMC a été créée dans le but de réguler les échanges internationaux, de résoudre les litiges commerciaux entre les pays membres et de garantir la stabilité des relations économiques mondiales. Son rôle est crucial pour promouvoir un commerce

[11] Évolution du commerce international » article mis en ligne par Lloyd Ben sur Scribd, page 6 consulté le 10/06/2024

[12] Michel RAINELLI, « Le commerce_ international, Repères » édition la Découverte, 9e Edition, 2002

international plus équitable, transparent et réglementé, contribuant ainsi à la prospérité économique et à la coopération entre les nations.

Sous cette ère le monde connaitra d'autre puissant qui rentreront dans la cours des grands. Leurs parts sont en flèche, à savoir certain pays en voie de développement, notamment 1'Asie (Hong -Kong, la Corée du sud et la Chine) qui a connu une forte progression pour être parmi les dix premières exportateurs des produits manufacturés dominant les marchés internationaux. Par exemple la Chine, elle joue un rôle de plus en plus important des échanges internationaux et qui se renforce après son entrée dans l'OMC en 2002.En 2003 selon l'OCDE, elle est le deuxième exportateur de la zone asiatique et le quatrième exportateur mondial.[13]

1.4.4 Le commerce international depuis le Covid-19

La pandémie de COVID-19 a eu un impact majeur sur le commerce international, affectant à la fois l'offre et la demande à l'échelle mondiale.

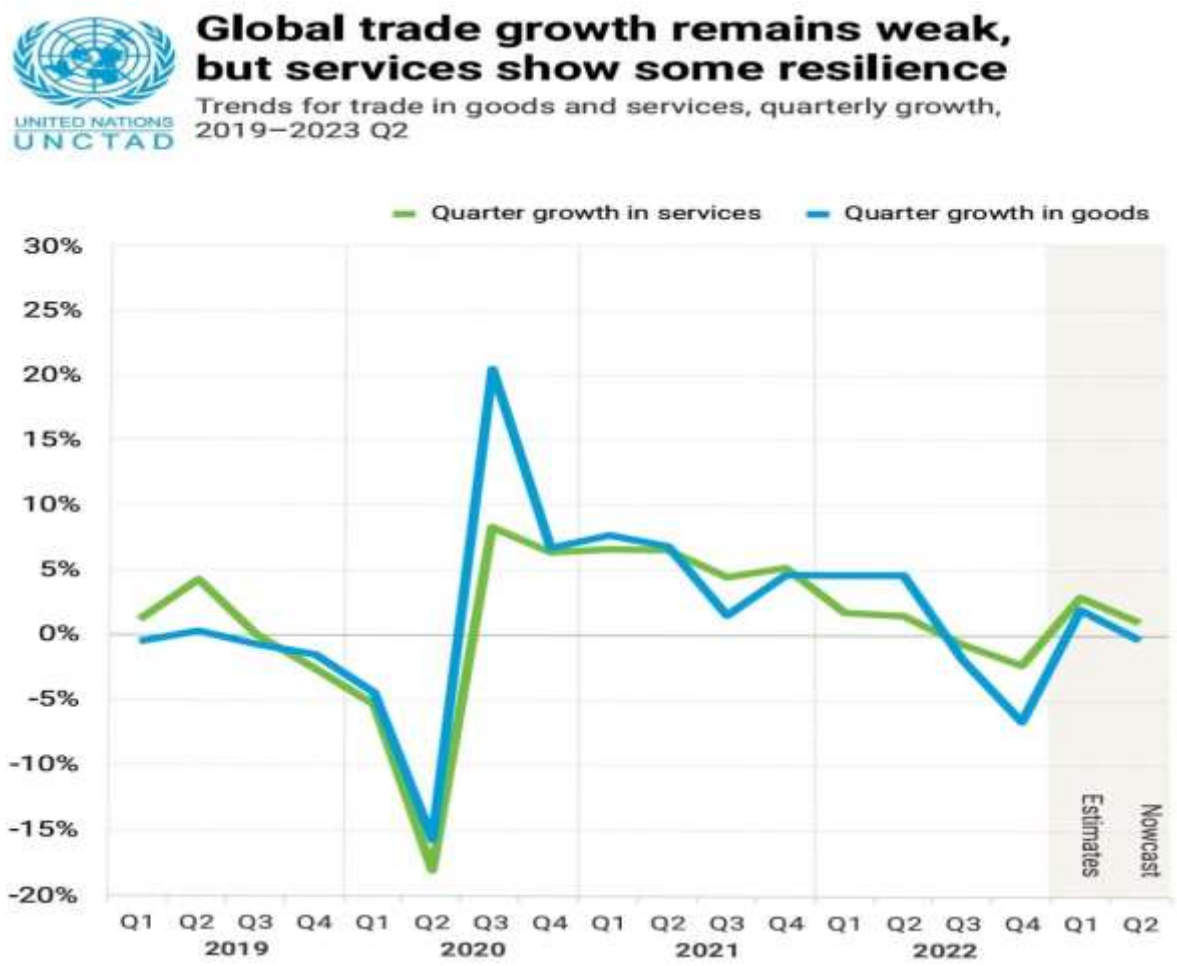
De nombreux gouvernements ont ordonné la fermeture temporaire des sites de production non essentiels, et de nombreuses entreprises ont dû réduire leur production en raison de perturbations dans leurs chaînes d'approvisionnement.

Les secteurs les plus touchés ont été le tourisme international, le transport aérien de passagers et le transport par conteneurs

Voici un graphique qui représente l'évolution des échanges internationales de biens et services du debut de la pandémie jusqu'à 2023 par trimestre :

[13] « Évolution du commerce international » op.cit. Page 7 consulté le 10/06/2024

Figure N°01 : L'évolution des échanges internationaux des biens et services



Source : Mise à jour de la CNUCED publiée le 21/03/2024

D'après le manuel de statistiques 2021 de la CNUCED le commerce international des marchandises a connu une diminution de 15 % en 2020 pendant la période de pandémie de COVID-19. Les exportations à l'échelle mondiale ont atteint 17,6 billions de dollars, ce qui représente une diminution de 1,4 billion de dollars par rapport à l'an dernier. Cela représente la plus importante diminution annuelle depuis 2009, année où les échanges avaient diminué de 22%.

Le commerce mondial des services a connu une diminution significative de sa valeur, avec une diminution de 20 % en 2020 par rapport à 2019. C'est la plus importante diminution du commerce des services depuis 1990. À titre de comparaison, la valeur du commerce des services a chuté de 9,5 % en 2009 à la suite de la crise financière mondiale.

Après ce creux, on observe une reprise progressive du commerce mondial, avec une croissance trimestrielle positive à partir du troisième trimestre 2020. Cependant, le niveau d'avant-crise n'a pas encore été complètement rattrapé.

La croissance est restée volatile, avec des hauts et des bas, notamment un nouveau ralentissement au quatrième trimestre 2021 et au premier trimestre 2022, probablement dû à l'émergence de nouveaux variant de la COVID-19 et aux perturbations liées à la guerre en Ukraine.

Le rebond le plus marqué a eu lieu au premier trimestre 2023, avec une croissance d'environ 2% par rapport au trimestre précédent, tiré par la reprise en Chine et la hausse du commerce de certains produits comme les véhicules et les produits pharmaceutiques.

Au premier trimestre 2023, la croissance du commerce mondial a été positive, tant pour les biens que pour les services, selon la mise à jour de la CNUCED publiée le 21 juin 2023. Après le ralentissement du second semestre 2022, le commerce mondial de marchandises a rebondi en volume et en valeur.

Au cours des trois premiers mois de 2023, les échanges de biens ont augmenté de 1,9% par rapport au dernier trimestre de 2022, soit une hausse d'environ 100 milliards de dollars. Les échanges mondiaux de services ont également augmenté d'environ 50 milliards de dollars, soit une hausse d'environ 2,8% par rapport au trimestre précédent.[14]

[14] Mise a jour de la CNUCED publiée le 21/06/2024 consulté le 10/06 /2024

Section 2 : Généralités sur les banques

Les banques constituent un passage incontournable pour permettre aux entreprises d'investir et de se développer. En effet, l'autofinancement n'est pas toujours suffisant pour assurer la pérennité et la croissance des activités économiques. Les banques comblent ce besoin de financement en octroyant des prêts, des crédits et d'autres solutions de financement adaptées aux besoins des entreprises.

Sans le soutien bancaire, de nombreuses entreprises ne pourraient pas réaliser les investissements nécessaires à leur développement. Le financement bancaire est donc essentiel pour stimuler l'activité économique et permettre aux entreprises de se développer.

Les banques jouent également un rôle crucial pour les ménages. Elles permettent d'accueillir et de rémunérer l'épargne des particuliers à travers différents produits bancaires comme les comptes courants, les livrets d'épargne, etc. Cela permet aux ménages de faire fructifier leur épargne tout en ayant accès à leurs fonds.

2.1 Définition d'une banque

La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiements (cartes de crédit, chèques) et leur accorde des prêts. Les banques jouent un rôle économique fondamental car elles financent l'activité, en particulier grâce à la création monétaire.[15]

Selon la loi bancaire en France la banque est un établissement de crédit qui effectue à titre de profession habituelle des opérations de banque, quand on parle d'opération de banque cela veut dire recevoir des fonds du publique sous forme de dépôt, réalisé des opérations de crédit tels que les prêts, et enfin de gérer et mettre à disposition des moyens de paiements qui permettent de transférer des fond d'une personne a une autre par un moyen par exemple les cartes bancaires , les chèques etc.

Une banque se défini également comme un établissement qui réalise de l'intermédiation, en d'autre terme ; qui assure le rôle d'intermédiaire financier, qui collecte des fonds à partir de son activité de dépôt, ensuite il prête à partir des crédits**.** Selon

[15] Bouchra Bourouche « Les banques » article mis en ligne sur Acadimia, consulté le 11/06/2024

Warren Buffet « Les banquiers sont des intermédiaires entre ceux qui ont l'argent et ceux qui en ont besoin. »

2.2 Quelques notions relatives à la banque

2.2.1 Le taux d'intérêt

Est le prix que doivent payer les agents économiques qui bénéficient d'un crédit (taux d'intérêt débiteur), et c'est aussi le prix que perçoivent les agents économiques qui ont octroyé un crédit (taux d'intérêt créditeur). Le taux d'intérêt s'exprime généralement en pourcentage. Un agent qui se voit accorder un découvert ou un crédit immobilier par son banquier doit payer un intérêt égal (pour chaque période de temps) au pro- duit du taux d'intérêt par la somme empruntée.[16]

2.2.2 Le taux de change

Le taux de change (ou cours du change) est le prix d'une monnaie exprimée en unités de monnaie étrangère. Le taux de change résulte de la confrontation de l'offre et de la demande de cette monnaie contre devises sur le marché des changes. Le fonctionnement du marché des changes et l'intervention éventuelle des autorités monétaires pour réguler les cours du change dépendent du système monétaire international en vigueur.

2.2.3 Le taux directeur

Un taux directeur est un taux d'intérêt pratiqué par la banque centrale dans le cadre de sa poli- tique de gestion de la liquidité du système bancaire. En agissant sur ce taux, la Banque centrale influence le coût du refinancement et, surtout, elle transmet au marché des informations sur les orientations de sa politique monétaire[17]

2.3 Les différents types de banques

Il existe plusieurs types de banques qui offrent des services bancaires on y trouve :

- Les banques commerciales
- Les banques d'affaires

[16] ALAIN.B, ANTOINE.C, CHRISTINE.D<<dictionnaire de science économique>>, Armand Colin 2013, page 3310

[17] ALAIN.B, ANTOINE.C, CHRISTINE.D op.cit. page 3341

- Les banques d'investissements
- Les banques centrales.

2.3.1 Les banques commerciales

Les banques commerciales aussi connues sous le nom de banque de détail, c'est le type de banque la plus fréquenté par le grand public. En effet c'est les banques dans lequel on peut ouvrir un compte bancaire ou un compte d'épargne.

Ce type de banque propose des services bancaires à ses clients qui sont sois des particuliers, soit des entreprises. Parmi ces services on peut citer[18] :

- La mise à disposition d'un compte bancaire avec tous les services qui vont avec comme par exemple la mise à disposition de moyens de paiement (carte bancaire, chéquiers)
- Les différents crédits ou prêts.
- Le dépôt d'argent (comptes épargne…)

Parmi les banques commerciales on retrouve différents types de banques : Les banques dirent traditionnelles, les banques en ligne, les banques mobiles ou néo banques.

- Les banques traditionnelles sont les banques qui possèdent un réseau d'agences physiques où les clients peuvent se rendre pour effectuer des opérations bancaires, tels que les dépôts, les crédits, et les moyens de paiements, exemples : BNP Paribas, Société Générale, Crédit agricole.
- Les banques en ligne ce sont des banques qui n'ont pas de réseau d'agences physiques et qui proposent leurs services uniquement par internet, téléphone et applications mobiles. C'est également une version dématérialisé d'une banque classique Comme : Boursorama Banque (filiale de la Société Générale), Hello Bank ! (filiale de BNP Paribas), Monahan (filiale du Crédit Mutuel Nord Europe). Elles offrent généralement des frais bancaires plus faibles et des produits financiers moins que les banques traditionnelles.

[18] « Quelles sont les types de banque » mis en ligne par Olfa sur SCRIBD 2019 page 01 consulté le 21/06/2024

- Les banques mobiles ou néo banques : Ce sont des banques 100% numériques, sans agences, qui s'appuient sur des applications mobiles pour fournir leurs services bancaires. On peut citer par exemple : Shine, Revoulut, N26. Elles ciblent principalement les particuliers et les jeunes consommateurs.

2.3.2 Les banques d'affaires

Les banques d'affaires s'occupent de finance d'entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financiers.

Cependant, parmi les missions les plus courantes qui leurs incombent pour leurs clients, on retrouve les sujets suivants[19]

- Introduction en bourse,
- Augmentation de capital,
- Opérations de fusion-acquisition,
- Gestion des portefeuilles de participations,
- Émissions d'obligations,
- Émissions de dettes bancaires,
- Financement des activités…

En règle générale, les banques d'affaires se spécialisent dans l'un des domaines. Il en existe peu qui soient hybrides et spécialisées dans tous les sujets.

2.3.3 Les banques centrales

Connu aussi sous le nom de la banque des banques, la banque centrale est une institution financière, souvent publique, chargée par l'État de conduire la politique monétaire du pays ou de sa zone économique. Elle est responsable de la stabilité des prix, de la confiance en la monnaie, de la stabilité financière, et du plein emploi. La banque centrale est généralement propre à un seul pays, mais certaines peuvent être supranationales. Ses missions sont principalement [20]:

[19] https://infonet.fr/lexique/definitions/banque-daffaires/ consulté le 12/06/2024
[20] http://www.lafinancepourtous.com/as/marches-financiers/acteurs-de-la-finance/banque-centrale/ consulté le 12/06/2024

- Emission de la Monnaie : La banque centrale est responsable de l'émission de la monnaie fiduciaire, c'est-à-dire la fabrication, la mise en circulation et l'entretien des billets et des pièces.
- Politique Monétaire : La banque centrale utilise des instruments tels que les taux d'intérêt pour influencer l'activité économique. Par exemple, un taux d'intérêt directeur est utilisé pour réguler les prêts aux banques commerciales.
- Prêteur en Dernier Recours : En cas de crise financière, la banque centrale intervient comme prêteur en dernier ressort, fournissant des liquidités aux banques commerciales qui ne peuvent plus se financer sur le marché interbancaire.
- Contrôle de l'Activité Bancaire : Les banques centrales surveillent et réglementent l'activité des banques commerciales pour assurer la stabilité financière et la confiance dans le système bancaire.

Les banques centrales sont des institutions financières clés dans une économie nationale. En tant qu'autorité monétaire, elles régulent et surveillent le système bancaire, formulent la politique monétaire et émettent la monnaie. Bien qu'elles soient politiquement indépendantes, elles bénéficient d'un statut de monopole légal, leur donnant le pouvoir et la responsabilité d'émettre de la monnaie. Les banques centrales sont également connues comme le « prêteur en dernier ressort », car elles sont chargées de créer des réserves suffisantes et de gouverner le secteur bancaire pour éviter les pénuries d'approvisionnement, comme celles vécues lors de la crise financière de 2008. Elles interviennent principalement pour influencer la valeur de leur monnaie, soit pour des raisons de politique économique interne, soit pour respecter des parités fixées dans des engagements. Les banques centrales travaillent également pour éviter des mouvements trop importants et prompts du cours de leurs devises, s'assurant ainsi que leurs monnaies ne soient pas sous- ou surévaluées sur une période trop longue.

2.3.4 Les banques de financement et d'investissement

Les banques de financement et d'investissement (BFI) dénommées corporate investment Banking (CIB). Elles offrent des prestations financières aux gouvernements, aux entreprises et aux individus très aisés. Une banque de financement et d'investissements, à la différence de la banque de détail, ne collecte pas l'épargne de ses clients et ne propose pas de crédit, ni aux particuliers, ni aux entreprises. Les BFI

possèdent une solide compréhension des éléments essentiels de l'économie, des marchés financiers et des actions. Les missions des BFI sont multiples et diverses. Elles sont chargées de conseiller, d'intermédier et de réaliser des opérations appelées "haut de bilan". Le financement de « haut de bilan » se concentre sur les opérations à long terme comme les [21]:

- Emissions d'actions et d'obligations : Les BFI conseillent les entreprises sur la structure optimale de leurs émissions d'actions et d'obligations, en tenant compte de leurs objectifs de financement et des conditions de marché. Elles identifient les investisseurs cibles les plus susceptibles de souscrire à l'émission et organisent des roadshows pour présenter le projet
- Fusions et acquisitions : Les BFI conseillent les entreprises sur les opportunités de croissance externe, en les aidant à identifier et à évaluer les cibles potentielles. Elles structurent les transactions complexes, en définissant les modalités juridiques et financières optimales. Les BFI jouent également un rôle clé dans la recherche de financements adaptés.
- Introductions en bourse : Les BFI effectuent des transactions sur les marchés financiers elle négocie pour leur propre compte des : Titres, devises, ou des matières premières.
- Financements structurés : Les BFI aident les clients à structurer des transactions de financement complexes comme : les financements d'acquisition, financement de projet ou financement d'immobilier
- Gestion de portefeuille : Les BFI gèrent les portefeuilles d'actifs des clients. Elles utilisent des techniques de gestion de portefeuille sophistiquées pour maximiser les rendements tout en minimisant les risques. Les BFI offrent également des services de conseil en investissement pour les clients fortunés et les institutions.

2.4 Les missions et activités de la banque

Malgré la diversification des types de banques, leurs missions demeure similaire et consiste en :

[21] https://infonet.fr/lexique/definitions/bfi-definition/ consulté le 12/06/2024

2.4.1 La collecte de ressources

Les ressources des banques viennent principalement des dépôts de clients, on distingue deux types de dépôts :

- Les dépôts à vue : ce sont les sommes déposées et qui sont exigibles immédiatement, pouvant être restituées à tout moment sur simple demande du déposant ou de son mandataire.
- Les dépôts à termes : Ce sont des fonds déposés par les particuliers ou les entreprises qui, sauf avec diminution ou suppression de la rémunération, ne peuvent être récupérés avant la date convenue entre le client et sa banque. La durée de ces dépôts à terme est comprise entre un mois et cinq ans.[22]

2.4.2 Les crédits

Les banques ont pour fonction historique de financer l'économie. On distingue deux grands types de crédits : crédits aux entreprises, crédits aux particuliers.

2.4.2.1. Les crédits aux particuliers : On recense deux grands types de crédit pour les particuliers :

- Les crédits à court terme ou à la consommation, la facilité de caisse ou le découvert sont des techniques de financement d'un problème de trésorerie d'un maximum d'un mois pour la facilité, de quelques semaines à quelque mois pour le découvert.
- Crédit immobilier est un crédit pouvant financer l'intégralité du bien pour une durée comprise entre 2 à 35 ans, remboursable selon un échéancier mensuel, trimestriel ou semestriel pour des montants constant, progressif ou dégressifs avec différé ou franchise possible.[23]

2.4.2.2. Les crédits aux entreprises : Dans les crédits aux entreprises, on recense deux modes de financement qui s'offrent aux entreprises

- Le crédit d'investissement appelé aussi crédit à moyen et long terme, finance les immobilisations qui représentent l'outil de travail de l'entreprise ; parmi lesquelles nous retrouverons bâtiments, équipements,…

[22] Catherine KARYOTIS « L'essentiel de la banque » édition Lextenso , France 2021 page 25
[23] Idem, page 27

- Le crédit d'exploitation c'est un crédit à court terme qui finance le bas du bilan, c'est-à-dire l'actif circulant de l'entreprise qui lui permet de tourner ou de financer sa production et sa commercialisation.

2.4.3 La gestion des moyens de paiements

Les banques sont tenues d'assurer un service de caisse à leurs clients qui consiste à assurer la conservation des fonds déposés et le retrait des espèces, faciliter les dépenses et l'encaissement des fonds et délivrer des moyens de paiement.

On recense les moyens de paiement suivant : [24]

- Les cartes de paiement bancaires : sont des moyens de paiement émis par une banque permettant d'effectuer des opérations de paiement et/ou de retrait, ainsi que des services connexes tels que l'assurance et l'assistance.
- Le virement : est un instrument permet de transférer des fonds d'un compte à un autre.
- le prélèvement : il permet à un créancier d'être initiateur de la mise en recouvrement des créances sur son débiteur.
- Le chèque : même en forte baisse, le chèque reste très utilisé en
- la lettre de change c'est un écrit par lequel un créancier (tireur) demande à un débiteur (tiré) de régler un montant donné à une date donnée ;
- le billet à ordre : c'est un écrit stipulant qu'un payeur (souscripteur) doit régler un tiers (bénéficiaire) un montant donné à une date donnée.

2.5. Fonctionnement des banques

2.5.1. Fonctionnement des crédits

Les banques jouent un rôle central dans le financement de l'économie en transformant les dépôts de leurs clients en crédits accordés aux entreprises et aux particuliers. Cependant, ce processus de transformation des dépôts en crédits doit respecter certaines règles prudentielles pour assurer la solidité financière des établissements bancaires.

Les dépôts à vue, qui sont des sommes disponibles à tout moment pour les clients, servent principalement à financer les crédits à court terme destinés à couvrir les besoins de

[24] Catherine KARYOTIS op.cit. page 36

trésorerie des entreprises. En effet, les crédits à court terme, comme les découverts ou les avances sur factures, permettent de combler temporairement les décalages entre les encaissements et les décaissements des entreprises. Néanmoins, les banques ne peuvent pas prêter plus de 60% de ces dépôts à vue, afin de conserver une liquidité suffisante pour faire face aux retraits éventuels des clients et éviter tout risque de non-remboursement.

En revanche, les dépôts à terme, qui sont bloqués pour une durée déterminée, permettent de financer les crédits à moyen et long terme nécessaires aux investissements des entreprises. Ces crédits d'investissement, comme les crédits d'équipement ou les crédits immobiliers, sont essentiels pour soutenir la croissance économique. Cette distinction entre les emplois des différents types de dépôts est importante pour assurer l'équilibre financier de la banque et limiter les risques de liquidité et de transformation des échéances. En effet, les banques doivent veiller à ce que la durée des crédits accordés soit cohérente avec celle des dépôts collectés, afin de ne pas se retrouver en situation de déséquilibre.

2.5.2. Les sources de profils des banques

Bien que les taux d'intérêts appliqué sur les crédits offert par la banque constituent une grande partie de ses ressources, il existe plusieurs services qui assurent de la rentabilité pour les banques[25] :

- L'interchange désigne la rémunération que les banques perçoivent lorsque les clients utilisent leur carte bancaire. Pour chaque paiement effectué par carte, le commerçant verse une petite somme à la banque émettrice de la carte ainsi qu'à sa banque.
- Les frais de change : Les banques prélèvent généralement des frais de 1.5%, en plus du taux de change de la devise. Ce qui représente un surplus de 2,2€ pour chaque 100€ dépensés en monnaie étrangère.
- Les frais de transfert internationaux : Transférer de l'argent à l'étranger peut être coûteux. Par exemple, réaliser 12 transferts internationaux de 500€ d'un compte belge en EUR à un compte anglais en GBP coûte 54,84€ avec Transferwise.

[25] https://aion.eu/be-fr/insights/comment-les-banques-gagnent-de-l-argent consulté le 12/06/2024

- Les frais d'investissement : Les gains sur investissement sont soumis à des frais annuels facturés par les gestionnaires de portefeuille

Section 3 : Évolution du système bancaire algérien.

Avant 1962, l'Algérie était sous le contrôle de la France, et son système bancaire était dominé par des banques françaises. Jusqu'à aujourd'hui, le système monétaire et financier Algérien a remarquablement évolué, il est passé par deux phases très importantes :

- ✓ Une première phase, où le système était considéré comme véritablement national, mais fermée sur lui-même sous le régime de l'économie dirigée.
- ✓ Une deuxième phase, où le système cherche à s'ouvrir à nouveau vers l'extérieur, avec le risque d'une certaine dépendance vis-à-vis des institutions extérieures. [26]

3.1 La première décennie après l'indépendance

Dès l'indépendance le gouvernement algérien a mis en place des mesures décisive concernant le système monétaire et financier du pays, notamment la création du dinar et de la banque centrale.

- ✓ La création du Dinar Algérien Le 10 avril 1964 a marqué la création d'une monnaie nationale qui va remplacer le Franc Algérien (Franc de la région économique de l'Algérie utilisé de 1848 à 1964) tout en préservant l'équivalence de l'unité monétaire avec le franc français (1DA = 1FF), afin de maintenir la stabilité financière nécessaire au développement économique. Le Dinar Algérien a été définit par la légalité (1DA = 108 mg d'or) contrairement aux autres pays de la zone Franc.
- ✓ La création de la banque centrale le 13 décembre 1962 par la loi numéro 62-144 votée par l'Assemblée constituante. « La Banque Centrale aura une mission importante à remplir : en apportant une aide positive au secteur bancaire et au professions qui s'y rattachent, elle devra dès sa création seconder l'état dans ses

[26] BENMANSOUR ABDELLAH & LACHACHI MERIEM, Quelle place occupe la loi 90/10 dans la politique monétaire Algérienne, université de Tlemcen

efforts pour ranimer, orienté, protéger l'activité économique du pays, dans un sens conforme à l'intérêt national »[27]

Les principales missions de La Banque d'Algérie dans ce nouvel état indépendant étaient :

- Maintenir et amélioré des conditions favorables pour le développement de l'économie nationale dans le domaine du crédit, de la monnaie et des changes.
- La Supervision bancaire et la stabilité monétaire en assurant le bon fonctionnement du marché interbancaire

En raison de la lenteur avec laquelle les banque étrangères s'engage dans le financement du développement, préférant les opérations de commerce extérieur qui apporte une rentabilité immédiate, la banque centrale a dû intervenir directement dans le financement de l'économie, en attendant la nationalisation de ces banque ce qui a conduit à la création de trois banques commerciales appelées primaires

- ✓ La Banque Nationale d'Algérie BNA : Financement des activités agricoles et commerciales.
- ✓ Le Crédit Populaire Algérien CPA : Promouvoir le financement de certaines activités spécifiques (PME).
- ✓ La Banque Extérieur d'Algérie BEA : Promouvoir les activités avec l'extérieur dont les opérations de commerce international.

Ces trois banques publiques dédiées au développement économique ont repris les activités des
banques étrangères ayant cessé leurs activités en Algérie. Elles ont également bénéficié du patrimoine et des structures de ces banques étrangères.

[27] Journal Officiel de la république algérienne démocratique et populaire, 28 décembre 1962

3.2 La période 1970 – 1986

3.2.1 La planification financière (1970-1978)

Malgré les améliorations apportées par apport à la période antérieure et à la mise en place de système bancaire national, la charge de financement de l'économie supporté par les banques demeure faible en faisant de trésor public le véritable intermédiaire financière de pays.[28] Cette situation est particulière, ce qui a amener les autorités Algériennes à mettre en place un système de gestion de l'économie fondé sur la planification financière afin de redéfinir les rôles des différents composantes du système bancaire afin d'atteindre les objectifs fixés par le premier plan Quadriennal (1970-1973)

3.2.2 La restructuration organique (1982-1985)

Dès 1982, les autorités ont mis en place une restructuration organique pour toutes les entreprises du secteur public (industrie, transport, commerce, tourisme, BTP, etc.). En ce qui concerne le domaine bancaire, une restructuration a été mise en place afin de renforcer la spécialisation des banques et de réduire le pouvoir de certaines d'entre elles qui ont été confrontées à un poids financier important. Dans le cadre du critère de spécialisation des entreprises publiques, deux banques primaires spécialisées ont été mises en place :

- ✓ La Banque pour l'Agriculture et le Développement Rural (BADR) a été créée par décret N°82-106 du 13 mars 1982 sous forme de société nationale, née de la restructuration de la BNA pour financer l'ensemble du secteur agricole et de l'agro-industrie ;
- ✓ La Banque de Développement Local (BDL) a été créée par décret N°85-85 du 30 avril 1985 à partir de la restructuration du CPA, pour financer les collectivités publiques, les entreprises économiques locales.

[28] BOUCHELGHOUM Fella « Le système bancaire Algérien : un état des lieux pour la période 2009-2017 » école supérieure du commerce 2023 page 8

3.3 La période allant de 1986 à 1990

Les dysfonctionnements constatés au niveau du système financier ont poussé l'Etat à entreprendre des réformes financières destinées à réhabiliter l'allocation des ressources.

Après le contre choc pétrolier de 1986 qui a révélé les dysfonctionnements du modèle économique adopté, des réformes ont été amorcées pour rompre avec le mode de financement générateur d'inflation et asseoir les fondements d'un mode de financement par l'épargne[29]

- La réglementation des activités bancaires 1990

La promulgation de la loi relative à la monnaie et au crédit a marqué un tournant décisif dans les réformes structurelles de l'économie algérienne vers une économie de marché. Cette loi, cadre institutionnel et réglementaire pour l'activité bancaire, est incarnée par la loi bancaire N° 90-10 du 14 avril 1990. Elle a introduit d'importants changements dans l'organisation et le fonctionnement du système bancaire, remplaçant les structures établies depuis les premières années de l'indépendance.

La loi bancaire 90-10 vise principalement à mettre fin ou à rompre avec la législation bancaire qui régulait jusqu'alors l'activité des banques publiques. Elle vise notamment à défendre la valeur du Dinars, réhabiliter le rôle de la Banque centrale et définir un cadre juridique plus claire pour l'ensemble des intermédiaires financiers.

Parmi, les innovations introduites par la loi bancaire 90-10, on peut citer à titre d'exemple :[30]

- ✓ L'autonomie de la Banque d'Algérie ;
- ✓ La mise en place de deux organes institutionnels (Conseil de la Monnaie et du Crédit et la Commission Bancaire.) chargés de la réglementation et du contrôle de l'activité bancaire ;
- ✓ Une nouvelle réglementation concernant les mécanismes de la création monétaire ;
- ✓ Une nouvelle organisation de la profession bancaire ;

[29] BOUCHELGHOUM Fella op.cit. Page 9
[30] IDEM page 11

- ✓ Ouverture et libéralisation du secteur bancaire aux capitaux privés nationaux et étrangers ;
- ✓ Déréglementation des taux d'intérêts bancaires ;
- ✓ La mise en place de la réglementation prudentielle ;
- ✓ La mise en place d'une centrale des risques ; La mise en place d'un marché monétaire ;
- ✓ La mise en place d'un marché des changes.

Tout cet arsenal législatif, réglementaire et institutionnel entrepris dans le cadre du projet de la modernisation du système bancaire algérien est destiné à améliorer le fonctionnement des banques publiques afin de pouvoir mieux financer la croissance économique.

3.4 La période 2000-2010

A partir de 2001, le secteur bancaire a vu la promulgation de trois ordonnances, celle de 27 Février 2001 et celle de 26 Août 2003 et 26 aout 2010, relatives à la monnaie et au crédit qui, tout en maintenant la libéralisation de ce secteur, renforcent les conditions d'installation des banques et des établissements financiers.

En 2007, le secteur financier a également fait l'objet d'une deuxième évaluation menée par les institutions financières internationales (le FMI et la BM). Cette évaluation a débouché principalement sur les recommandations[31] :

- ✓ La nécessité de développer un marché interbancaire ;
- ✓ La nécessité de développer un management efficace de la liquidité bancaire ;
- ✓ Ouverture au secteur privé et poursuite du processus de privatisation des banques publiques ;
- ✓ Améliorer davantage le cadre opérationnel des banques publiques.

[31] BOUCHELGHOUM Fella op.cit. Page 12

- La crise financière de 2008

La crise financière mondiale, qui a commencé aux États-Unis d'Amérique et s'est propagée à travers le monde, a eu un impact sur l'économie algérienne en 2009 en diminuant la demande et les prix des hydrocarbures.

D'autre part, elle n'a pas eu d'impact direct ou significatif sur le système bancaire et financier en raison du fait que les banques algériennes ne sont pas présentes sur les marchés financiers internationaux.

Les conséquences de la crise de 2007-08 n'ont pas eu un impact significatif sur le système bancaire et financier, mais les autorités algériennes n'ont pas été passives et ont entrepris une série d'initiatives pour renforcer la stabilité du système financier dans son ensemble.[32]

3.4.1 L'ordonnance N° 10-04 du 26 aout 2010 relative à la monnaie et le crédit

Les principales mesures prévues par cette ordonnance sont les suivantes[33] :

- Les participations étrangères dans les banques ne peuvent être autorisées que dans le cadre d'un partenariat dont l'actionnariat national résident représente 51% au moins du capital. Par actionnariat national, il peut être entendu un ou plusieurs partenaires.
- L'Etat détiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés. Ainsi, en vertu de cette action, l'Etat est représenté sans droit de vote au sein des organes sociaux.
- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'actions ou de titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier.
- Les cessions d'actions ou de titres assimilés réalisées à l'étranger par des sociétés détenant des actions ou titres assimilés dans des sociétés de droit algérien qui ne se seraient pas réalisées conformément aux dispositions de l'ordonnance n° 01-03 relative au développement de l'investissement sont nulles et de nul effet.

[32] BOUCHELGHOUM Fella op.cit. Page 13
[33] JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 50 , septembre 2010 page 10-12

- Toute cession d'actions ou titres assimilés d'une banque ou d'un établissement financier doit être autorisée préalablement par le gouverneur de la Banque d'Algérie dans les conditions prévues par un règlement pris par le conseil de la monnaie et du crédit, non encore publié.
- La banque d'Algérie a pour mission (supplémentaire) de veiller à la stabilité des prix, d'établir la balance des paiements ainsi que de présenter la position financière extérieure de l'Algérie.
- Les banques ont l'obligation de mettre en place un dispositif de contrôle interne et de contrôle de conformité. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une conformité aux lois et règlements et du respect des procédures.
- La Banque d'Algérie organise et gère une centrale des risques des entreprises, une centrale des risques des ménages et une centrale des impayés.

3.5 La finance islamique

Bien que l'histoire de la finance islamique en Algérie remonte à 1991 avec la création de la banque Al Baraka Algérie dans le cadre d'un partenariat public/privé entre le groupe saoudien Al Baraka et l'état algérien représenté par la BADR , C'est vers la fin de l'année 2018 que les autorités algériennes ont commencé à aborder sérieusement en promulguant le Règlement 18-02 du 04 novembre 2018. C'est un règlement qui était nécessaire mais pas du tout suffisant. Nécessaire parce que la Finance Islamique avait besoin d'un cadre qui légalise son existence dans l'environnement économique et financier du pays, insuffisant parce qu'il manquait une réelle volonté de promouvoir cette activité en toute transparence. D'ailleurs ce règlement n'a jamais parlé explicitement de la finance Islamique et le législateur préférait alors parler de « produits participatifs ».[34]

La Banque d'Algérie a introduit une nouvelle réglementation, définissant les règles de commercialisation des produits « islamique ou participatifs ». Ainsi les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et les établissements financiers sont définies par le règlement n° 20-02 du 15 mars 2020,

[34] JILANI BEN LAGHA « La finance islamique en Algérie » article mis en ligne sur AMEF CONSULTING le 02/07/2020. Consulté le 15/06/2024

définissant les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et les établissements financiers.

Ce règlement a autorisé et encadre la commercialisation des produits de la finance islamique au niveau des banques classiques à travers des guichets dédiés.

Il a rappelé, également, que dans le cadre de l'amendement de la loi sur la monnaie et le crédit, un chapitre dédié à la finance islamique sera introduit, et constituera un ancrage juridique aux opérations de la finance islamique.

3.6 Le système bancaire algérien aujourd'hui

Aujourd'hui, le système algérien compte 20 banques commerciales aux côtés de la Banque centrale dont 6 banques publiques et 8 établissements financiers. Les 1200 agences des réseaux bancaires restent toutefois dominées par les banques publiques à hauteur de 99 %. Le tableau ci-dessous montre les différentes banques qui constituent le système bancaire algérien :

Tableau N°01 : structure du système bancaire algérien

Banques	Date d'agrément ou de création	Capital en milliards de dinars
Les banques publiques		
Banque Nationale d'Algérie	Créée le 13 juin 1966	150
Crédit Populaire d'Algérie	Créée en 1966	48
Banque Extérieure d'Algérie	Créée le 01 octobre 1967	230
Banque de l'Agriculture et du Développement Rural	Créée le 13 mars 1982	54
Banque de Développement Local	Créée en 1982	73
Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance	Créée le 10 août 1964	46
Les banques privées		
Banque al Baraka d'Algérie	Créée le 20 mai 1991	20
Citibank N.A- Algeria (Succursale de banque)	Agréée en 1992, ouverture d'une succursale en 1998	IND
Arabe banking corporation-Algeria	Agréée en décembre 1998	20
Natexis-Algérie	Agréée en 2000	20
Société générale-Algérie	Agréée en 2000	20
Arabe Bank PLC-Algeria	Agréée en 2001	IND
BNP Paribas Al-Djazair	Agréée en 2002	20
Trust Bank-Algeria	Agréée en 2002	20
The Housing Bank For Trade And Finance-Algeria	Agréée en 2003	20
Gulf Bank-Algérie	Agréée en 2004	20
Fransabank Al-Djazair	Agréée en 2010	20
H.S.B.C-Algeria (succursale)	Agréée en 2008	IND
AL salam Bank-Algeria	Agréée en 2008	20
Crédit Agricole Corporate &Investment Bank- Spa	Agréée le 9 mai 2007	IND

Source : F. GUENDOUL, W. IGUERGAZIZ, Analyse du secteur bancaire algérien : un secteur mal-développé, dans une économie à fort besoin de financement, IND : information non disponible

Conclusion du chapitre I

Ce chapitre a exploré les fondements théoriques du commerce international et du système bancaire. La première section a : introduit les principaux concepts du commerce international, les principales théories. A rétracté l'évolution du commerce international à travers le temps. La deuxième section a présenté les différentes notions relatives à la banque, leur rôle dans l'économie et les différents types de banques. Enfin, la troisième section a examiné le système bancaire algérien, ses caractéristiques et ses défis.

En réfléchissant aux concepts et à l'institution étudiée, il est clair que le commerce international et le système bancaire sont deux domaines interdépendants et complexes. Les banques jouent un rôle crucial dans le commerce international en facilitant les transactions et en fournissant des services financiers aux entreprises.

Cependant, le système bancaire algérien est confronté à des défis tels que la faible diversification des activités économiques, la dépendance à l'importation et la faible capacité de financement des entreprises.

Chapitre 2 : Financement du commerce international

Introduction du chapitre II

Pour assurer au mieux le développement des échanges mondiaux, il a fallu, très tôt, imaginer un ensemble de disposition et de règles propres à rassurer l'ensemble des opérateurs économiques intervenant à l'international. C'est pourquoi la Chambre de Commerce International (CCI) a mis au point un ensemble de règles et Usances Uniformes (RUU) relatives au financement des opérations de commerce extérieur.

L'ampleur et la diversification des courants commerciaux vers l'étranger, la part Importante prise par de nombreux travaux nécessitants des investissements énormes, l'industrialisation des pays en voie de développement et leurs besoin immédiats, ont conduit à une politique de crédit à court, moyen et long terme , et en fait que la plupart des pays industrialisé ont dû mettre en place une structure permettant aux entreprises de subvenir à leur besoin grandissants de capitaux , tout en limitant les risques qu'elles encourent.

Chapitre 2 : Financement du commerce international

Section 1 : Les techniques de financements du commerce international

Les techniques de financement du commerce international sont essentielles pour faciliter les échanges commerciaux à l'échelle mondiale. Elles permettent de sécuriser les transactions, de gérer les risques liées aux délais de paiement et aux fluctuations des devises. Elles sont considérées comme un levier essentiel pour soutenir l'internationalisation des entreprises.

1.1 La domiciliation bancaire

Toutes opérations d'importations où d'exportations nécessitent en premier lieu une domiciliation bancaire.

1.1.1 Définition

L'article 30 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 défini la domiciliation comme suit : « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir des documents relatifs à l'opération commerciale. L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération.»[35]

1.1.2 Domiciliation des importations

Selon l'article 3 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 :

« La domiciliation bancaire d'une importation consiste :

- pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- Pour une banque intermédiaire agréée à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes. »[36]

[35] Article n°30 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

[36] Article n°3 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

1.1.2.1 Le traitement d'une domiciliation d'importation

Le traitement d'un dossier d'une domiciliation d'importation passe par 3 étapes essentielles :

- ✓ **L'ouverture du dossier de domiciliation import**

« L'ouverture du dossier de domiciliation consiste pour l'importateur résident à déposer auprès de la banque domiciliataire de son choix un contrat commercial, il peut revêtir différentes formes telles que contrat en bonne forme, facture pro-forma, un bon ou lettre de commande ferme, une confirmation définitive d'achat, un échange de correspondance comportant les indications nécessaires indiquant clairement qu'il y a conclusion du contrat.

Ce contrat commercial doit ainsi faire apparaître :

L'identité des co-contractants, le pays d'origine et de provenance des marchandises, la nature de celles-ci ou des services fournis, leur quantité, le prix unitaire et leur valeur globale, la monnaie de facturation et la monnaie de paiement, la décomposition entre la part transférable et la part payable en dinars, les frais accessoires, les délais de livraison, les échéances fixées pour le paiement et les clauses relatives aux litiges éventuels . »[37]

La figure suivante présente un modèle de cachet d'une domiciliation import :

Figure n°02 : Modèle de cachet de domiciliation import

<table>
<tr><td colspan="8">Banque
Agence</td></tr>
<tr><td colspan="4">Date</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td>A</td><td>B</td><td>C</td><td>D</td><td>E</td><td>F</td><td>G</td><td>H</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
</table>

Source : réalisé par nous-mêmes

La domiciliation se compose de 21 chiffres ordonnés comme suit :

A : code wilaya (2 chiffres).

[37] Article n°6 et 7 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

B : code agrément de la banque (2 chiffres).

C : code agrément du guichet au niveau de la wilaya (2 chiffres).

D : l'année en cours (4 chiffres).

E : le trimestre (1 chiffre).

F : nature de l'opération (2 chiffres).

G : 5 chiffres pour le n° d'ordre (DI : série de 00001 à 79999, DIP : série de 80001à 99999).

H : code monnaie norme ISO.

- ✓ **L'étape de gestion du dossier de domiciliation import**

Elle se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 8mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture). Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarantD10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.

- ✓ **L'étape de l'apurement**

« L'apurement des dossiers par la banque intermédiaire agréée domiciliataire de l'opération de l'importation s'effectue au vu des documents d'expéditions, des factures définitives des attestations de services faits, des documents douaniers (exemplaire banque) du contrat, d'un exemplaire de la formule statistique adressée à la Banque d'Algérie. »[38]

« Si la banque domiciliataire n'est pas en possession du document douanier exemplaire banque D10, elle est fondée à le réclamer au bureau d'émission des douanes concerné en fournissant toutes les indications nécessaires permettant l'identification de la dite déclaration notamment les références (n° déclaration régime - date) communiquées par

[38] Article n°15 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations

l'opérateur économique. Une copie de la réclamation est adressée pour information, à la DGD.

La copie certifiée conforme à l'original « Prima » établie par le bureau des Douanes et transmise au guichet bancaire concerné doit être prise en considération par ce dernier pour l'apurement du dossier d'importation. »[39]

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : La facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

- Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Dossier en excédant de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- Dossier non utilisé ou annulé : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

1.1.3 Domiciliation des exportations

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale

« La domiciliation bancaire d'une exportation de marchandises ou services consiste :

- Pour un exportateur résident à faire choix, avant la réalisation de son exportation, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à

[39] Article n°16 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation en vigueur ;

- Pour une banque, intermédiaire agréée à faire immatriculer auprès des guichets un contrat d'exportation de biens et de services et, à ce titre, elle s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour le compte d'un exportateur les opérations et les formalités prévues par la réglementation en vigueur»[40]

1.1.3.1 Le traitement de l'opération de domiciliation à l'exportation

✓ **L'ouverture d'un dossier de domiciliation d'exportation**

« L'exportateur se fait ouvrir un dossier de domiciliation en présentant à une banque, intermédiaire agréée l'original et deux copies du contrat commercial ou de tout autre document en tenant lieu. Après vérification de concordance entre l'original et les copies, une de ces dernières, revêtue du numéro du dossier de domiciliation et du cachet de la Banque lui est restituée. La domiciliation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie, lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédent cent vingt (120) jours. »[41]

✓ **La gestion**

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant.

« Les exportateurs sont tenus au rapatriement du produit de leurs exportations à la date d'exigibilité du paiement, sauf autorisation particulière de la BA, le paiement des exportations ne doit pas se situer au-delà de 120 jours après la date d'expédition des marchandises. »[42]

[40] Article n°4 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

[41] Article n°5 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

[42] Article n°11 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

✓ **Le contrôle**

« Le Contrôle financier des exportations s'effectue sur la base des documents transmis à la banque domiciliataire par, par les services des douanes, par la banque réceptrice des fonds et éventuellement par l'administration des postes et télécommunications (règlements effectués par mandats ou virement postaux internationaux). Les services des douanes devront transmettre au guichet de la banque domiciliataire du dossier d'exportation le document utile au contrôle de l'opération d'exportation, notamment :

• La déclaration en douane formulaire banque.

• Les documents rectificatifs inhérents à l'exportation.

• Les documents se rapportant à la réimportation des marchandises. »[43]

1.1.4 Les opérations de de la domiciliation

Selon l'article 33 du règlement N° 07/01 : « Sont dispensées de la domiciliation bancaire : [44]

- Les importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les imports/exports d'une valeur inférieure à la contrevaleur de 100.000 DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

[43] Article n°13 et 14 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

[44] Article n°33 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.»

1.2 Les techniques de financement de commerce international à court terme

1.2.1 Le crédit de préfinancement

Le crédit de préfinancement est un crédit de trésorerie accordé par une banque à un exportateur afin de lui permettre de financer des besoins courants ou exceptionnels résultant de son activité exportatrice avant l'expédition des marchandises. Il est consenti en contre partie de la remise, par le bénéficiaire, des traites Mobilisables auprès de la banque centrale.

1.2.1.1 Avantages et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations. La disponibilité de fonds suffisants permet l'exécution satisfaisante, par l'exportateur, des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ; Une bonne exploitation de ce crédit peut favoriser la conquête d'autres marchés.

Ce type de crédit connaît cependant des limites : le montant est souvent plafonné ; il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

1.2.1.2 Caractéristiques

Le montant du crédit de préfinancement qui correspond aux besoins de trésorerie de l'exportateur est déterminé sur la base d'un plan de financement.

La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut aller jusqu'à la naissance de la créance[45].Le remboursement du crédit est assuré soit :

- Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit acheteur ;

- Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances nées.

Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la date de signature du contrat de crédit appuyé des frais et de commissions.

Pendant la période d'exécution du contrat, le vendeur peut bénéficier de la garantie d'un organisme d'assurance contre le risque de fabrication (risque d'interruption de

[45]Fadia Bouali Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier. , P 59 univ Oran, 2011-2012

marché) qui pourrait être occasionné par une défaillance financière de l'acheteur, une catastrophe naturelle ou par un événement politique ou monétaire.

1.2.2 Le crédit de mobilisation de créances nées à l'étranger (MCNE)

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celle-ci existent juridiquement[46].

1.2.2.1 La procédure

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, mobilise sa créance auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la créance.

Une fois que cette créance arrive à échéance (délai convenu), la banque de l'exportateur recevra la contrepartie de son paiement par l'intermédiaire de la banque de l'acheteur.

1.2.2.2 Ces caractéristiques

La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes. La mobilisation se réalise par escompte, soit de traitres tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci. La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances. Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance. Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

1.2.2.3 Ces avantages et les inconvénients

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créances nées sur l'étranger contribue à la promotion des exportations et cela à travers les avantages qu'elle offre.

- Elle permet aux exportateurs ayant des créances payables à terme, de disposer immédiatement de fonds nécessaire à leur exploitation.
- Elle améliore le niveau de compétitivité des entreprises nationales par l'octroi d'avantages financiers aux clients comparables à ceux de leurs concurrents étrangers.

Toutefois, l'exportateur qui choisit et cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

[46] F, TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, univ Oran, 2010-2011.

- Risque de non- paiement.
- Risque de change (si la facturation est faite dans une monnaie autre que celle du pays).

1.2.3 Les avances en devise

Les avances en devises consistent à mettre à la disposition des entreprises des capitaux leur permettant de transférer le jour de leur mise en place les devises empruntées ou leur contrevaleur si l'emprunt n'est pas contracté dans la monnaie de facturation. L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

1.2.3.1 La procédure

Une opération d'avance en devise se réalise comme suit :

- L'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant de la devise correspondant à la créance qu'il détient sur l'importateur.
- Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur via sa banque.
- L'exportateur à la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.[47]

1.2.3.2 Les avantages et les inconvénients des avances en devises

Les avances en devises présentent les avantages suivants :

- Couverture du risque de change si la devise de l'avance est celle de facturation.
- Mise à la disposition de l'exportateur des fonds à concurrence de 100%de la créance.
- La mise en place de ce crédit est très simple et se base sur un minimum de formalité.
- Les avances sont inférieures à ceux de la mobilisation de la créance sur l'étranger.

Cependant, il y a lieu de relever quelques points faibles :

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur.
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encours toujours le risque de change

[47] https://www.banque-france.fr/system/files/2024-04/823415-Fiche-428.pdf consulté le 7/7/2024

1.2.4 L'affacturage

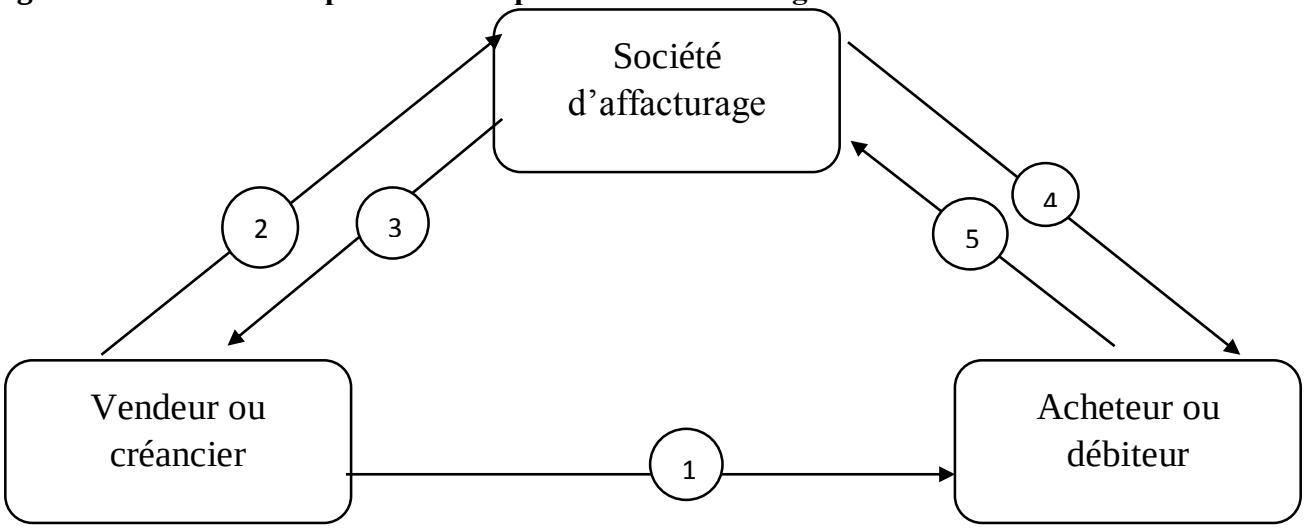
1.2.4.1 Définition

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète toutes les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteurs.

L'opération d'affacturage est donc une opération établie le vendeur et la société d'affacturage en vertu duquel le vendeur s'engage contre rémunération à céder au factor « les créances », il y a lieu de noter que les sociétés d'affacturage ne versent à l'entreprise qu'une fraction de montant total des factures, car celles-ci prélèvent un pourcentage afin de rémunérer et de couvrir les risques éventuels d'impayé.

L'opération d'affacturage peut être présentée selon le schéma suivant :

Figure N°03 : Schéma représentant l'opération d'affacturage



Source : www.libeo.io consulté le 7/7/2024

(2) Transfert des créances.

(3) Avance du montant des créances.

(4) Gestion des créances (enregistrement, recouvrement, encaissement)

(5) Règlement à l'échéance.

1.2.4.2 Les caractéristiques de l'affacturage

L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiements sont inférieurs à un an ; Cette technique est à la fois un moyen de financement à court terme, un procédé de recouvrement des créances et une technique de garantie des risques (risque client et risque de change).

Le contrat d'affacturage consiste généralement en une convention cadre qui porte sur plusieurs créances permettant ainsi au factor de minimiser l'impact des risques provenant des clients douteux.

L'affacturage consiste en une opération triangulaire fondé sur :

-Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur.

-Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor.

-Un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'acheteur.

Généralement le premier factor (factor export) fait appel à un second factor (factor import) pour bien évaluer le risque de solvabilité du débiteur et s'engage à gérer le recouvrement à l'échéance.

1.2.4.3Avantages et inconvénient de l'affacturage

- C'est un procédé en recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste client et de l'encaissement des sommes dues.
- Permet d'encaisser les factures avant leurs échéances.
- Le risque de non-paiement à l'échéance est pris en charge par le factor.
- Moyen de disposer d'une trésorerie.
- Peut avoir des conséquences négatives sur les relations avec les clients.
- Il n'est pas admet sur le long terme.
- Relativement couteux surtout lorsque les factures sont nombreuses et peut élevées

1.3 Les techniques de financement de commerce international à moyen et long terme

Le financement du commerce international suppose l'existence des crédits moyens et à long terme de bien d'équipement lourd, l'octroi de tels financements devient de plus en plus une nécessité pour les pays industrialisés pour pouvoir exporter, ces crédits financent des exportations aussi diverses que des usines, des chantiers de travaux publics…etc.

Ces moyens de financement désignés par le crédit fournisseur, Le forfaiting, le crédit acheteur et le crédit-bail à l'international (leasing).[48]

[48] https://iae.univ-poitiers.fr/portail-de-liae/Dernière mise à jour le 02 juin 2021 consulté le : 10/7/2024

1.3.1 Crédit fournisseur

Le crédit fournisseur est un crédit consentit 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. A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financier.

1.3.1.1 Les caractéristiques

L'objet du crédit fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.

Le montant du crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme. La durée est :

- Comprise entre 18 mois et 7 ans, lorsque le crédit est à moyen terme ;
- Supérieure à 7 ans quand le crédit est à long terme

Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : " procédures des paiements progressifs " **:** l'exportateur mobilise les créances nées progressivement, au fur et à mesure de l'exécution du contrat qui correspond à des livraisons partielles.

A signaler que le contrat commercial peut prévoir des paiements progressifs sans livraisons partielles.

Le taux d'intérêt généralement pratiqué est le TICR augmenté d'une marge. Le TICR correspond au coût de crédit qu'une banque peut accorder dans la devise du crédit. Il est déterminé chaque mois (le 15 du mois) par l'OCDE. Il a une finalité de régulation des taux de crédits à l'exportation au sein des pays membres de l'OCDE.

Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

Le crédit fournisseur consiste en un escompte «sauf bonne fin » d'effets, autrement dit avec recours contre le fournisseur en cas de défaut de paiement aux échéances prévues.

En effet, le risque d'impayé est à la charge de l'exportateur. Il est donc nécessaire que ce dernier se couvre auprès d'un assureur contre le risque de crédit (risque de non transfert).

Bien entendu, l'exportateur garde à sa charge la partie non garantie de la créance

1.3.1.2 Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

- La négociation donne lieu à un seul contrat reprenant les aspects commerciaux, techniques et financiers.
- La simplicité et la rapidité de la mise en place du crédit.
- Le financement peut porter sur 100% du contrat.
- La connaissance rapide de l'échéancier et du coût.
- L'importateur n'a qu'un seul interlocuteur, le fournisseur, qui est en même temps producteur, exportateur et financier.

Toutefois, l'exportateur qui a recours à ce financement subit quelques inconvénients :

- Il est contraint de supporter les risques commerciaux et politiques s'il ne se couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).
- Il supporte la quotité non garantie par l'assureur crédit.
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge.
- De même l'acheteur se trouve face aux inconvénients suivants :
- D'une part le fournisseur aura tendance à augmenter les prix pour couvrir les frais et charges ...
- D'autre part, comme le coût du matériel et de la prestation financière sont intégrés dans le même montant du contrat ; la valeur du matériel n'apparaît pas toujours de manière distincte.

1.3.2 Crédit acheteur

1.3.2.1 Définition

Le crédit acheteur est un 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.

Un contrat commercial, définissant les obligations respectives de l'acheteur et de vendeur.

Un contrat financier (une convention de crédit), par lequel la banque s'engage sous certaines conditions de mettre à la disposition de l'emprunteur (qui peut être l'acheteur ou sa banque) les sommes nécessaires pour autoriser ses engagements de paiement au comptant vis-à-vis du vendeur.

1.3.2.2 Les caractéristiques

Les modalités de paiement du vendeur sont expressément prévues par le contrat commercial. Les paiements sont généralement progressifs et s'échelonnent au fur et à mesure de la réalisation par l'exportateur de ses obligations contractuelles.[49]

Ce type est utilisé lorsqu'il s'agit d'exportation de biens d'équipement ou de quantités importantes de matières premières. Le crédit acheteur finance généralement 85 % du montant total du contrat commercial, étant donné que l'emprunteur est obligé de verser un acompte de 15%.

Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives, égales en principale et dégressives en intérêt à partir de la date de point de départ des remboursements.

La durée de remboursement varie de 2à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination.

Le taux d'intérêt appliqué en matière de crédits acheteur est le taux d'intérêt commercial de référence, ce taux est appliqué pour les crédits acheteurs réglementés c.-à-d. : ceux bénéficiant de soutien public.

L'emprunteur est tenu de payer deux commissions :

- La commission de gestion.
- La commission d'engagement.

1.3.2.3 Avantages et inconvénients

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages :[50]

- Pour l'exportateur

Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;

Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;

Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;

Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

- Pour l'importateur

[49] Philippe Baveye et François-Xavier « Les Financements d'Entreprises »: pages 112-130, Edition Dunod, 2021.

[50] IDEM

Bénéficier de délais de paiement.

Les coûts relatifs à cette technique sont connus avec exactitude.

Toutefois l'utilisation du crédit acheteur implique les inconvénients suivants :

- Pour l'exportateur

Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ; Les coûts étant connus avec précision, il se trouve limité en termes de liberté d'action sur le prix pratiqué.

- Pour l'acheteur

Il se trouve face à deux interlocuteurs au lieu d'un seul, de plus la double négociation (contrat commercial, convention de crédit) prend généralement beaucoup de temps ; à la lenteur de l'opération ; au coût de crédit, qui est souvent élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit ; au risque de change, puisqu'il s'endette dans une monnaie autre que la sienne.

1.3.3 Crédit-bail international

1.3.3.1 Définition

Le crédit-bail est une technique particulière de financement des investissements apparue en Grande Bretagne au 19e siècle, et s'est développé aux Etats-Unis et dans d'autres pays anglo-saxons. Le crédit-bail ou leasing, est une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire.[51]

1.3.3.2 Principes

Le contrat de crédit-bail fait état de l'accord entre une propriétaire de bien d'équipement (le crédit bailleur) et une entreprise souhaitant louer ce matériel en crédit-bail (preneur).Par le leasing. Le preneur détient un droit d'usage du bien en location, moyennant le versement de loyers.

[51]Hervé Biaud et Jean-Marc Hivet « Le Crédit-Bail International » pages 95-120 Edition Economica, 2019.

Le client s'engage à payer la société de leasing jusqu'au terme du contrat. Il a la possibilité d'acheter le matériel, de le restituer, ou de négocier une prolongation du crédit-bail à l'expiration du contrat initial.

1.3.3.3 Caractéristiques

Le contrat de crédit-bail est un contrat :

- Solennel : c'est-à-dire que le contrat nécessite une forme particuliers (acte sous seing privé)
- Synallagmatique : c'est-à-dire un contrat bilatéral dans lequel le crédit bailleur s'engage à délivrer le bien objet de crédit-bail et le preneur s'engage à payer le loyer pendant la durée de location.
- A titre onéreux **:** vu l'existence d'une prestation (bien) et d'une contre prestation (loyer).
- Commutatif : puisque l'avantage réciproque des contractant est connu dès la conclusion du contrat.
- De gré à gré **:** le contrat n'est valable que s'il y'a consentement des parties contractantes.
- Successif : puisque l'exécution du contrat de crédit-bail s'échelonne dans le temps.

La rédaction d'un écrit est donc nécessaire à sa validité et il crée des obligations réciproques à la charge de chacune des parties.

Les éléments constitutifs d'un contrat de crédit-bail sont :[52]

- Un contrat de vente entre le fournisseur du bien et la société de financement par crédit-bail qui acheté le bien choisi par le preneur.
- Un contrat de location entre la société de crédit-bail (crédit bailleur) et le preneur (locataire)
- Une promesse de vente entre la société de crédit-bail et le preneur.
- Un contrat de crédit-bail comprend en principe les clauses suivantes :

[52] Hervé Biaud et Jean-Marc Hivet op.cit

- Le crédit bailleur reste le propriétaire, du point de vue juridique de l'actif.
- Le preneur est tenu de verser un ou plusieurs loyers à la signature du contrat. Le preneur entre en possession de matériel. Les paiements restant sont normalement effectuées à intervalles réguliers.
- La société de leasing a la possibilité d'intégrer ou non une valeur résiduelle dans le calcul des loyers
- Au terme de la période de location, le preneur à l'option d'acheter le matériel, de renouveler le bail, ou de restituer l'équipement au crédit bailleur.

1.3.4 Forfaitage

1.3.4.1 Définition

C'est une technique qui permet au vendeur de céder ces créances en escomptant les effets de commerce (billet à ordre ou lettre de change) auprès du forfaiteur sans aucun recours (le vendeur n'aura plus recours à l'importateur, le responsable sera une banque garante, ou autres institutions.), l'exportateur vend ses créances au forfaiteur moyennant des commissions et le taux d'escompte.

Les risques existant pour le forfaiteur influencent la commission exigée ; ce sont les risques de non-paiement (insolvabilité du client), risque de non transfert, gestion administrative des postes clients.

La condition pour que le forfaiteur accepte l'effet de commerce est qu'il soit garanti et l'acceptation de la traite et l'aval du billet.

1.3.4.2 Les caractéristiques

Elle se caractérise par la conclusion de deux contrats[53] :

- Un contrat commercial entre acheteur et vendeur.
- Un contrat de forfaitage entre forfaiteur et société de forfaitage.

Cette technique est adaptée généralement aux exportateurs de biens d'équipement. Elle convient aux opérations de moyenne importance, particulièrement aux petites et moyennes entreprises dont l'expansion sur les marchés étrangers est difficile.

Le montant qu'encaisse l'exportateur correspond à la valeur nominale des créances diminué d'une commission d'escompte. Le délai de règlement varie généralement ente 18 mois et 5 ans.

[53] Philippe Baveye et François-Xavier op.cit. pages 88-105

Cependant, il est possible d'acheter des créances de moins de 18 mois sans toutefois descendre au-dessous du seuil de 6 mois. De même, certaine créance peuvent atteindre 10 ans.

Les créances doivent être libellées dans les monnaies par lesquelles le refinancement est immédiat et sans problèmes, sinon elle risque d'être refusé par le forfaiteur.

Apres le rachat de la créance, le forfaiteur n'a droit à aucun recours contre l'exportateur en cas de défaillance du débiteur.[54]

Le forfaitage s'applique à des opérations individualisées, les créances sont spécifiques et déjà née. Le support de paiement ou la matérialisation des créances se fait soit par un effet de commerce (billet à ordre ou lettre de change), soit par crédit documentaire irrévocable ou par une garantie bancaire transmissible.

Le cout dépend des caractéristiques de chaque opération on prenant en compte : les modalités de paiement, l'existence ou non des garanties, le pays de l'importateur….

Il contient :

- Une commission rémunération du forfaiteur qui varie selon l'appréciation par celui-ci du risque pays, risque commerciale ou risque de non-paiement.
- Un cout de refinancement le taux de référence qui est généralement le LIBOR sur la devise concernée pour l'échéance à honorer(le taux d'escompte est constitué de la commission de forfaitage et du cout de refinancement).

En outre, l'exportateur supporte une commission d'engagement calculé sur la valeur de la créance entre le moment de la prise d'engagement du forfaiteur et l'échéance des créances commerciale.

1.3.4.3 Avantages et inconvénients

Le forfaitage présente de nombreux avantages :

Pour l'exportateur :

- le financement intégral et immédiat de la créance.
- amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération au comptant.
- obtention plus facile d'autre financements car l'escompte est sans retour.
- la créance sortant du bilan définitivement, les taches administrative et financière lié à la gestion des créances sont allégées ou supprimées.

[54] Philippe Baveye et François-Xavier op.cit. pages 88-105

- Suppression des risques de non transfert, de non-paiement, de change, de cout d'intérêt et de risque politique du pays acheteur.
- Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.
- Le cout de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

Pour l'acheteur :

- Bénéficier des délais de paiement.

Pour le forfaiteur :

- Percevoir la commission d'escompte et si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toute fois le forfaitage présente aussi des inconvénients :

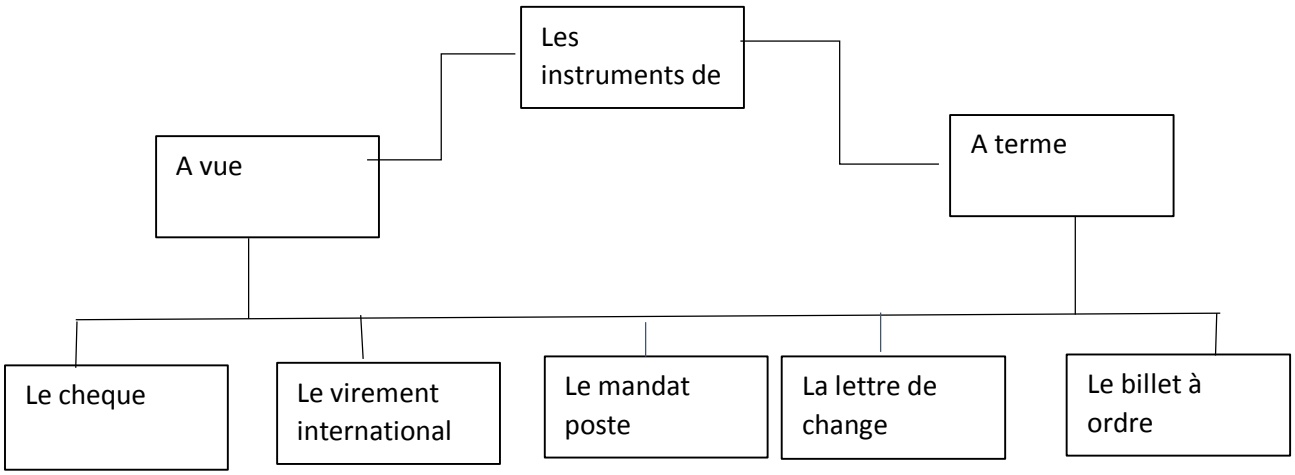
- L'opération peut être ralenti ou retardé du fait que l'accord préalable du forfaiteur est indispensable.
- Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (operateur publics ou bénéficient d'une garantie publique ou bancaire).
- C'est une technique couteuse car elle comprend :
- Une commission du forfaitage selon l'estimation des risques du forfaiteur.
- Un cout de refinancement.
- Une commission d'engagement.
- Une prime d'assurance.
- La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.
- Le forfaiteur assume une étendue de risques importants dus à « l'endossement » des créances

Section 2 : Les instruments et techniques de paiement à l'importation

2.1 Les instruments de paiement

Est la forme matérielle qui sert de support au paiement, certains instruments de paiement ont une réalité [55]physique, comme le chèque. Le développement de l'Echange Electronique de Données (EDI) fait cependant progressivement disparaître les supports matériels au profit de transactions, entièrement, informatisées (recouvrant la plupart des virements bancaires internationaux). On distingue ainsi deux types de supports qui sont les instruments de paiements à vue et à terme.

Schéma N° 04 Les instruments de paiements



Source : Etablie par nous même

2.1.1 Les instruments de paiement à vue

2.1.1.1 Le chèque

- **Définition**

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire. Dans ce cas, le donneur d'ordre est le tireur, la banque est le tiré, le tiers est le bénéficiaire

[55] G. LEGRAND & H. MARTINI, «commerce international », 3ème édition, DUNOD,PARIS 2010, P.P 141-151

- **Les avantages et inconvénients du chèque**

Tableau N°02 : avantages et inconvénient du chèque

Avantages	Inconvénients
Facilité d'utilisation Commissions faibles sur les chèques de montants élevés	Émission à l'initiative de l'acheteur Temps d'encaissement parfois très long Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire Coût élevé pour les chèques de faibles montants Risque de change si le chèque est établi en devises Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne. Risque de non-paiement si chèque impayé

Source : MARTINI, (Hubert) : techniques de commerce international

2.1.1.2 Les virements bancaires internationaux

Le virement bancaire international représente le transfert de fonds d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de son débiteur (importateur), au profit de son créancier (exportateur). L'ordre peut être en monnaie nationale où en devise étrangère.

Nous distinguons trois types des virements bancaires :

- **Le virement par courrier**

C'est un ordre de virement qui transite par voie postale. Il résulte que les délais peuvent être plus en moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

- **Le virement par télex**

Plus rapide que le virement par courrier, il offre également la sécurité, mais le support papier reste l'instrument de virement qui laisse subsister un risque d'erreur.

- **Le virement SWIFT**

SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Transaction) est une société coopérative [56]de droit Belge, basée à Bruxelles, détenue et contrôlée par ses 1500

[56] F. DESMIHT, opcit

adhérents parmi lesquels les 500 plus grosses banques mondiales, elles gèrent le réseau de même nom. Il s'agit d'un réseau interbancaire à communication de paquets. Il offre une palette de services extrêmement diversifiés : transfert de compte à compte, opérations sur devises ou sur titres, recouvrement…etc. La transmission des informations est chiffrée et les procédures d'authentification sont très strictes.

Il existe plusieurs formes de messages Swift :

- MT100 pour les paiements simples
- MT101 pour les requêtes de transferts
- MT202 pour les paiements des couvertures,
- MT400 pour les règlements de rééquilibrage de trésorerie entre banque,
- MT700 concernant les couvertures de crédit documentaires

Il existe deux formes de messages SWIFT :

- ✓ **L'envoi d'un message Swift normal :** La banque renseigne dans son informatique les cadres Swift au travers de champs délimités : montant, devise, bénéficiaire, banque de couverture, banque de règlement. Après validation du message par banque, le système Swift va contrôler la conformité du formatage puis délivrer un acquit Swift, ISN « Identification Séquentiel Number » signifie que l'ordre est bien conforme et a été expédié à la banque destinataire, ça permet notamment à l'acheteur en cas de non réception du paiement par bénéficiaire, de faire la preuve du paiement.
- ✓ **L'envoi d'un message Swift urgent :** La procédure est identique à celle décrite ci-dessus, à la différence près que le message sera prioritaire sur le réseau, de plus en plus de l'ISN le réseau Swift reverra un accusé de réception dans les 15 minutes, avec notamment un numéro d'enregistrement de l'écriture au niveau de la première banque destinataire, il s'agit de l'OSN (Our Sequential Number).[57]

2.1.1.3 Le mandat postal

- **Définition**

Le mandat poste international, peut se présenter sous trois formes : le mandat ordinateur, le mandat de versement à un compte postal et le mandat télégraphique. Du fait de l'initiation

[57] GARUSAULT, P. ; PRIAMI, S. : « Opérations bancaires à l'international », RB édition, 2ème édition, 2015 p106.

au plan géographique, ce mode de paiement est très utilisé en commerce international d'autant que les montants transférables par ce moyen sont également limités.

- **Les avantages et inconvénients du mandat postal international :**

S'il convient de souligner ses qualités de sécurité, rapidité et souplesse, ainsi que le nombre le plus important de bureaux de poste que de guichets bancaires dans le monde, il faut également noter qu'il n'est pas un moyen de transfert universel.

2.1.2 Les instruments de payements à terme

2.1.2.1 la lettre de change

- **Définition de la lettre de change**

La lettre de change appelée également « Traite », est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (tireur) donne ordre à l'importateur (tiré) ou bien à son représentant (son banquier) de payer une certaine somme, à une date déterminée à son profit ou bien au profit d'un autre bénéficiaire.

A travers le tirage d'une traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus au moins long.

« L'AVAL » est souvent exigé par l'exportateur afin d'assurer le paiement à l'échéance convenue.

- **L'AVAL**

Est un engagement par lequel un tiers, généralement une banque se porte garante en vertu de la lettre de change. Le tiré est souvent une banque, et la lettre de change fait intervenir alors trois personnes : le tireur, le tiré, et le bénéficiaire.

- **Les avantages et les inconvénients de la lettre de change**

Tableau n°03 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque Il détermine précisément la date d'échéance	La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol. Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises

Source : Martini, H. : « Techniques de commerce international », Op.cit., p180.

2.1.2.2 Le billet à ordre

Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée « souscripteur » s'engage à payer à une autre personne appelée « bénéficiaire » une certaine somme d'argent à une échéance déterminée.[58]

- **Les avantages et inconvénients du billet à ordre**

Tableau n°04 : Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Avantages	**Inconvénients**
Il sert comme une reconnaissance de dette. Il précise exactement la date et le lieu de paiement. Il permet au vendeur de l'escompter par mobilisation.	Il est émis à l'initiative de l'acheteur. Il est soumis au risque de change. Il est soumis au risque d'impayé.

Source Martini, H. : « Techniques de commerce international », Op.cit., p185.

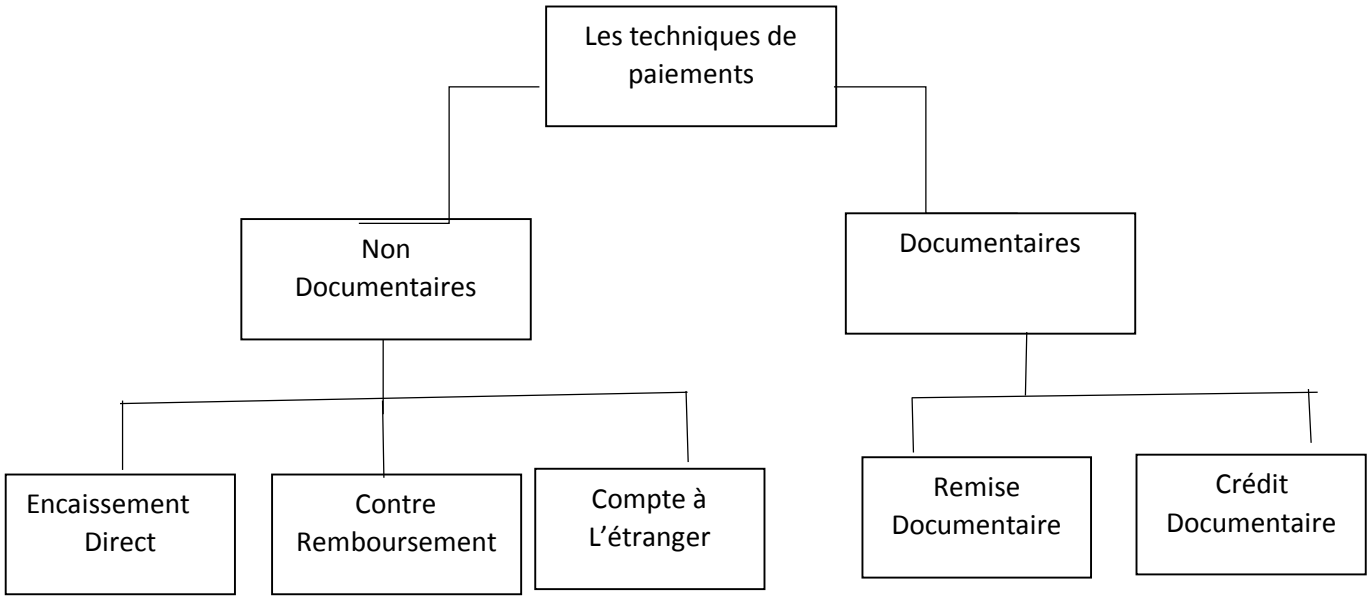
Le billet à ordre est très rarement utilisé en commerce International, il est même fortement déconseillé, il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

2.2 Les techniques de paiement

[58] GARUSAULT, P. ; PRIAMI, S. op.cit

Les techniques de financement concernent les procédures à exécuter pour la réalisation d'une opération commerciale internationale. Il s'agit donc ici des modalités d'utilisation des instruments de paiement et des documents nécessaires à la transaction commerciale. Nous aborderons les techniques de paiement documentaire et les techniques de paiement non documentaire, comme l'illustre le schéma suivant

Schéma N° 05 les techniques de paiement à l'international



Source : Etablie par nous même

2.2.1 Les techniques de paiements non documentaires

2.2.1.1 L'encaissement direct

Désigne les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise des documents à la banque pour prouver qu'il a rempli ses obligations, cette technique ne peut être utilisée qu'entre deux partenaires qui ont de bonnes relations commerciales d'une assez longue durée, l'encaissement direct est laissé à l'initiative de l'importateur.

Il existe quatre types d'encaissement direct :

- **L'encaissement simple**

Consiste à l'encaissement des documents commerciaux directement par l'importateur. Ce dernier accepte de payer directement sans attendre la réception de marchandises.

- **Le paiement à la commande**

Ce paiement correspond à un paiement anticipé, cela traduit une confiance absolue accordée par l'importateur à son expéditeur, elle est entièrement avantageuse à l'exportateur.

- **L'encaissement à la facturation**

L'importateur reçoit une facture commerciale de son exportateur qui peut être payable à vue ou à l'échéance avec un instrument de paiement.

- **L'encaissement ex usine**

C'est lorsque le paiement des marchandises s'effectue dès qu'elles sont prêtes à l'expédition pour éviter le retard causé par la date de départ de transport et leur durée.

2.2.1.2 Le contre remboursement (CR)

- **Définition du contre remboursement**

Appeler aussi C.O.D (cash on Delivery). Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat financier d'intermédiaire. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement, le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur.[59]

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

- **Les avantages et inconvénients du (Contre Remboursement)**

Tableau N°05 : Les avantages et inconvénients du contre remboursement

Avantages	Inconvénients
C'est une technique simple. C'est une technique rapide. C'est une technique sûre. Pratiquée dans les opérations de vente par correspondance.	Coûts élevés. Domaine restreint (son domaine d'action : la banque). Refus de paiement

Source : Martini, H. : « Techniques de commerce international », Op.cit.,

[59] Martini, H. : « Techniques de commerce international », Op.cit.,

2.2.1.3 Le compte à l'étranger

- **Définition du compte à l'étranger**

Lorsqu'une banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il y a la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît, pour des sommes importantes[60]

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu les globalisations de recettes.
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays.
- Eventuellement le payement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte étranger coutant généralement moins cher que les paiements internationaux.

Cette banque ne doit pas forcément disposé d'une filiale ou d'une succursale dans le pays où l'un désire ouvrir un compte.

Il est possible d'en ouvrir un dans une banque étrangère avec laquelle la banque éventuellement a passé des accords.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change et factures à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque qui avise très rapidement l'exportateur des payements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur

Cependant, l'ouverture d'un compte à l'étranger entraine des frais de tenue de compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Toutefois, il est possible que les considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

2.2.2 Les techniques de paiement documentaires

[60] Martini, H. : « Techniques de commerce international

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

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

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

2.2.2.1 La remise documentaire

- **Définition de la remise documentaire**

L'encaissement documentaire appelé communément « la remise documentaire » est une technique de règlement intermédiaire entre la procédure de paiement par simple virement et la technique du crédit documentaire.[61]

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est la technique recommandée lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaires entre les partenaires ;
- L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change)
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable ;
- La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur ;
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

[61] LEGRAND ET H .MARTINI (credit documentaire ; lettre de credit standby caussion et garanties) revus banque avril 2007

La remise documentaire est une sécurité de paiement par laquelle le vendeur fait établir les documents de transport l'ordre d'une banque, après accord préalable de celle-ci, elle lui envoie en même temps que la facture et la liste de colisage et tout autre document avec instruction irrévocable à cette banque de ne remettre l'ensemble des documents à l'acheteur que contre le paiement de la fourniture, ou acceptation d'effet.

- **Les avantages et inconvénients de la remise documentaire**

✓ **Les avantages**

Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :[62]

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût est faible ;
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

✓ **Les inconvénients**

La remise documentaire comprend également des inconvénients, qui sont :

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;
- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place
- À bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte, il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice, dans la

[62] LEGRAND ET H .MARTINI op.cit

lettre d'instructions, les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents ;

- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

2.2.2.2 Le crédit documentaire

- **Définition**

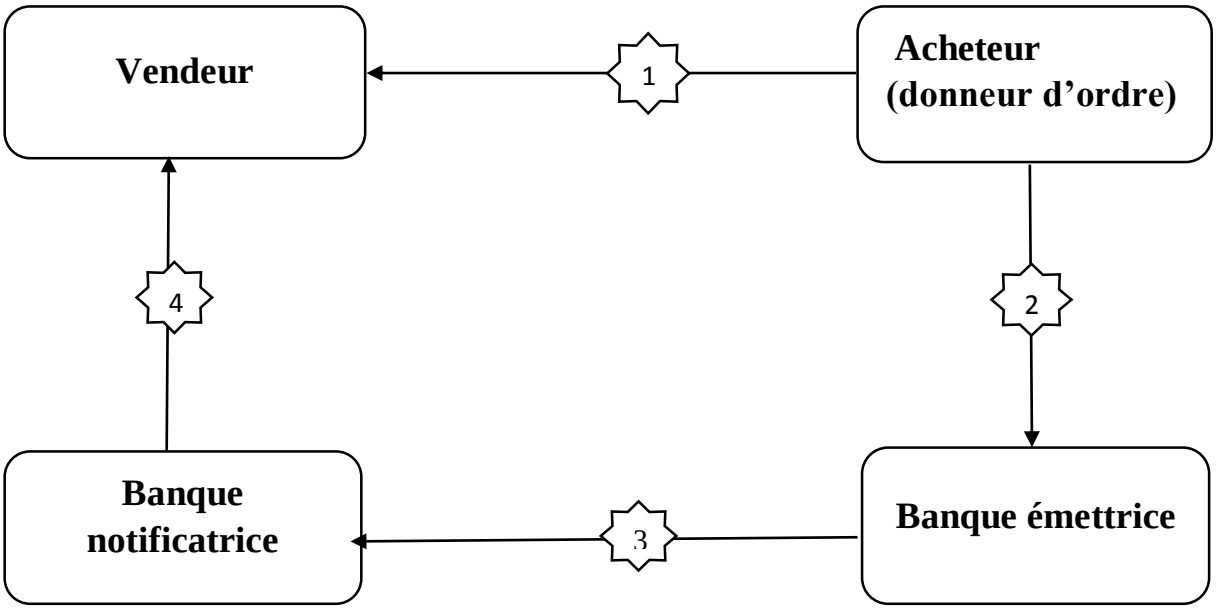
Dans le cadre de la couverture du risque de non-paiement, il existe une technique de paiement à l'international, en l'occurrence le crédit documentaire (Credoc). Ce moyen de paiement est surtout un moyen de garantie. En effet, le crédit documentaire est la promesse donnée par la banque de l'acheteur (la banque émettrice) de payer la banque du vendeur (la banque notificatrice), si ce dernier prouve qu'il a rempli ses obligations. Ainsi, depuis plus d'un demi-siècle, il garantit aux exportateurs et aux importateurs la bonne fin de leurs transactions commerciales. Complexe, couteux, mais sur, il prête à de multiples montages financiers, et est réalisable par :[63]

- Paiement à vue ;
- Acceptation ;
- Négociation ;
- Paiement différé.

De toutes les techniques bancaires utilisables par les exportateurs, pour obtenir le règlement de leurs opérations, le crédit documentaire est celle qui offre le maximum de sécurité. Ce crédit est réalisé selon diverses modalités

[63] LEGRAND ET H .MARTINI op.cit

Schéma N°06 : Le rôle des intervenants du crédit documentaire



Source : Etablie par nous même

(1)Contrat commercial ;

(2) Demande d'ouverture d'un crédit documentaire ;

(3) Emission du crédit documentaire ;

(4) Notification du crédit Documentaire avec ou Sans confirmation.

- **La réalisation du crédit documentaire**

✓ **Credoc réalisable par paiement à vue**

Il est utilisé lorsque l'exportateur entend être payé « comptant », c'est-à-dire dés remise au banquier des documents exigés par l'acheteur et préciser dans la lettre d'ouverture de crédit documentaire (OCD).[64]

Cette modalité de paiement donne lieu de la part du banquier de l'acheteur étranger (banque émettrice) à une ouverture du crédit documentaire, en faveur de l'exportateur (banquier de l'exportateur). Ce crédit est stipulé payable au vendeur, contre remise des documents rémunérés, dans la lettre d'ouverture de crédit.

[64] LEGRAND ET H .MARTINI op.cit

Aussi, pour donner toute sécurité à l'exportateur, le crédit doit être irrévocable de la part de la banque émettrice, et confirmé par la banque du vendeur. L'exportateur obtient, ainsi, un engagement ferme de cette dernière banque, et il est assuré d'être réglé, pourvu qu'il soit en mesure de présenter à la banque, avant l'expiration de la validité du crédit, les documents conformes aux exigences du crédit documentaire. Le crédit irrévocable, notifié, comporte, certes, un engagement ferme de la banque émettrice, mais ne comporte aucun engagement de la part du correspondant bancaire qui le notifie. Si le banquier notificateur s'engage personnellement à effectuer le règlement, le crédit est dit « confirmé ».

Pratiquement, dans le cas d'un crédit documentaire réalisable par paiement, les opérations se déroulent le plus souvent selon le processus suivant :

- L'exportateur reçoit, généralement, de sa banque, une lettre de notification, ou de confirmation du crédit documentaire prévoyant que ce crédit est réalisable par paiement à vue.
- Lorsque l'exportateur a procédé à l'exportation des marchandises, il doit présenter sans retard et dans le délai de validité imposé, les documents énumérés dans la lettre de notification ou de confirmation à sa banque ou à la banque qui a notifié ou confirmé le crédit.
- La banque concerné vérifie la conformité des documents avec les stipulations de la lettre de crédit et règle l'exportateur, si le crédit est payable à ses caisses.[65]

✓ **Credoc réalisable par acceptation ou par négociation de tirage**

Dans le cas où le vendeur est disposé à consentir à son client étranger des délais de paiement, mais veut à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance, sous la forme d'in effet mobilisable, il peut demander l'ouverture à son profit, généralement, à sa banque, d'un crédit réalisable par acceptation.

Un tel crédit documentaire comporte un engagement pris par le banquier du client étranger envers l'exportateur, il est notifié à ce dernier par sa banque, ou le correspondant bancaire.

Il s'agit, de ce fait, d'un engagement d'accepter les traites documentaires qui seront tirées par l'exportateur, en représentation de sa créance, et pour la durée du délai de paiement accordé à l'acheteur étranger. Cette forme de crédit documentaire donne, donc, à l'exportateur la certitude que les traites, qu'il tirera, dès l'expédition des marchandises, soit sur la banque de l'acheteur, soit (le plus souvent en pratique) sur le banquier correspondant

[65]DrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p139

de la banque de l'acheteur, seront acceptées par la banque considérée, contre remise, avant la date limite prévue, des document stipulés par le crédit. Le vendeur, en possession d'une acceptation de banque, pourra, alors, facilement faire escompter sa créance chez une banque de son choix ou bien la mobiliser.

Dans le cas d'un crédit documentaire dont la réalisation est prévue par négociation auprès du correspondant, les traites créées par le bénéficiaire sont négociées par ce correspondant, dès la remise des documents d'expédition spécifiés dans le crédit.

Pratiquement, les opérations se déroulent, le plus souvent, selon le processus suivant :

- L'exportateur reçoit du correspondant (généralement sa banque) du banquier de client importateur, une lettre de notification du crédit documentaire prévoyant les conditions de réalisation de ce crédit (acceptation ou négociation).
- Lorsque l'expédition des marchandises a été faite et que l'exportateur a réuni tous les documents nécessaires pour la réalisation du crédit, il doit les présenter sans retard, et dans le délai de validité du crédit, à la banque notificatrice, accompagnés d'une traite.
- Cette dernière est tirée, non pas sur l'acheteur étranger, mais selon l'usage le plus fréquemment sur le correspondant (banque du vendeur), ou sur celle qui a notifié l'ouverture du crédit.
- Après examen de la conformité des documents le correspondant accepte la traite et la négocie, lorsque le crédit ouvert est réalisable par négociation. Dans le cas contraire,
- l'exportateur peut remettre cette traite à l'escompte auprès d'une autre banque.[66]

✓ **Credoc réalisable par paiement différé**

Le paiement différé est un nouveau mode de réalisation des crédits documentaires qui a été officialisé par la révision de 1983 des règles et usances relatives au crédit documentaire.

Le crédit par paiement différé est destiné à régler une vente à terme. L'article 10 des règles et usances dispose que : la banque émettrice est tenue, en cas de paiement différé, de payé, ou d'effectuer le paiement à la date ou aux dates déterminable, conformément aux

[66]DrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p140

stipulations du crédit. Il existe, cependant, une différence importante entre le crédit par acceptation, et le crédit par paiement différé.

Dans la procédure d'acceptation, l'exportateur reçoit une traite acceptée, en échange de ses documents.

Dans le paiement différé, l'exportateur ne reçoit qu'une promesse de paiement à l'échéance convenue.

- **L'ouverture du crédit documentaire**

✓ **Les conditions d'ouverture d'un crédit documentaire**

Une facture pro forma, ou un contrat commercial demandant l'émission d'un Credoc doivent, absolument, comporter les indications suivantes :

- Règlement par crédit documentaire : irrévocable, irrévocable et confirmé ;
- Ouvert chez… ;
- Instruction de confirmation… ;
- Bénéficiaire ;
- Mode de réalisation ;
- Validité ;
- Marchandises ;
- Expédition, destination, date limite d'expédition,
- Documents demandés.

✓ **Les instructions spéciales**

Certaines instructions peuvent être portée sur l'ouverture d'un crédit documentaire, concernant notamment :

- Le chapitre des frais bancaires ;
- Le remboursement par télex ne doit pas être interdit et le Credoc doit mentionner une banque de remboursement ;
- Si le Credoc réclame un certificat d'inspection, avant expédition par un organisme spécialisé, il devra être clairement indiqué dans le crédit que les frais de cet organisme sont à la charge de l'acheteur.

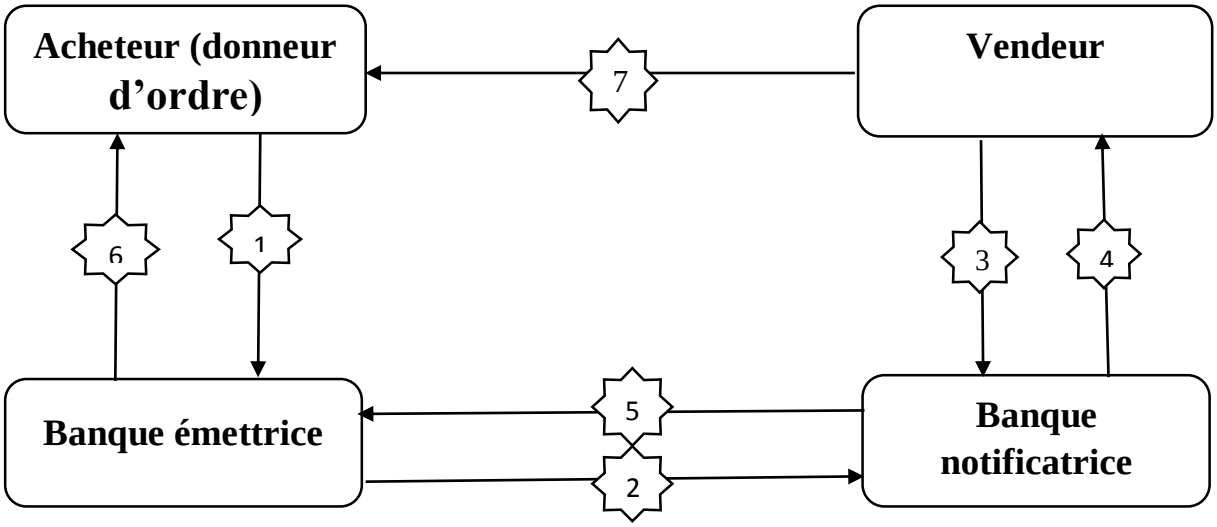
- **La nature juridique du crédit documentaire**

Un élément juridique apparait dans l'émission d'un crédit documentaire : il s'agit de la nature de l'engagement des banques. En ce sens, que le crédit peut être irrévocable ou irrévocable et confirmé.

✓ **Le crédit documentaire révocable**

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.

Schéma N°7 : Schéma représentant le fonctionnement du crédit documentaire révocable



Source Etablie par nous même

(1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement ;

(2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;

(3) Notification du Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;

(4) Remise des documents contre paiement ;

(5) Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice ;

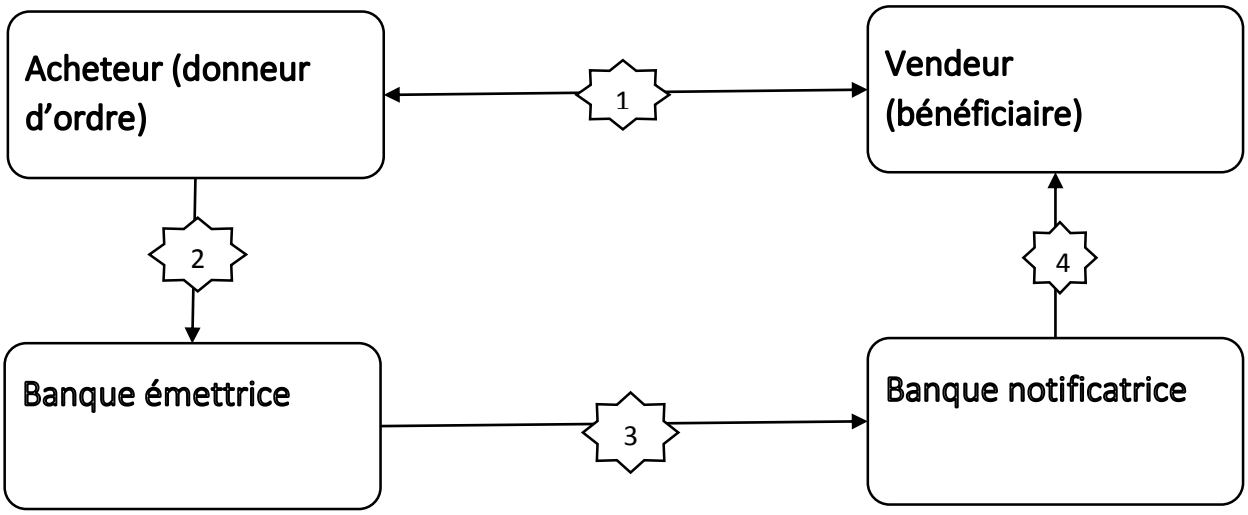
(6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur ;

(7) Envoi de la marchandise.

✓ **Le Credoc irrévocable**

Dans ce cas, le banquier émetteur (donneur d'ordre) s'engage irrévocablement à effectuer le règlement à l'exportateur pourvu que celui-ci présente dans les délais fixés les documents conformes à ceux qui sont énumérés dans l'ouverture du crédit. Il s'engage, en outre à ne pas annuler ou modifier le crédit, sans avoir obtenu l'accord de toutes les parties intéressées.

Schéma N°08 Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



Source : Etablie par nous même

(1) Contrat commercial

(2) Avis sans Engagement

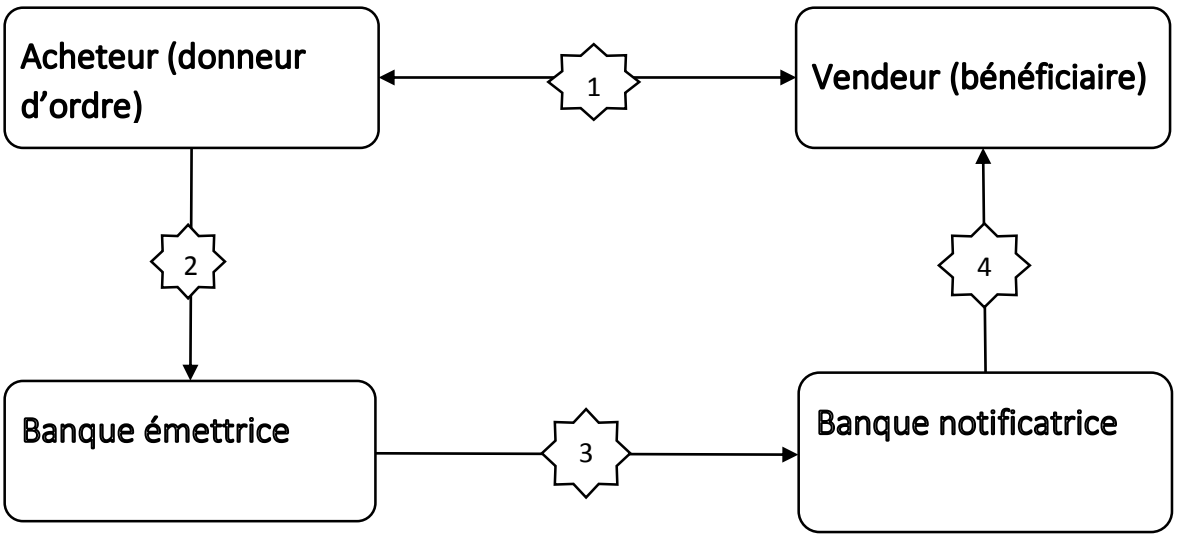
(3) Engagement ferme

(4) Avis sans Engagement

- ✓ **Le Credoc irrévocable et confirmé**

Le crédit documentaire irrévocable peut être confirmé ou non. En effet, cette notion de confirmation concerne, uniquement le second banquier (banquier correspondant) mandaté par le premier. Le second banquier peut être invité par son donneur d'ordre à superposer son propre engagement à l'engagement du premier. Il peut, évidemment, refuser de prendre ce risque. S'il y consent, l'exportateur bénéficie, de ce fait, d'un double engagement bancaire

Schéma N°09 : Présentation schématique du crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : Etablie par nous même

(1) Contrat commercial

(2) Avis sans Engagement de a part de la banque

(3) Engagement ferme

(4)Avis sans Engagement de la part de la banque

- **Les conditions de réalisation d'un crédit documentaire**

Le Credoc est réalisable contre remise des documents conformes à ses termes et conditions. Un grand soin doit, donc, être apporté à leurs rédactions, ou à leurs examens avant présentation en banque. L'entreprise bénéficiaire d'un Credoc doit, tout particulièrement, veiller à la rédaction des documents.[67]

- ✓ **Le délai de présentation**

Selon les règles et usances relative au Credoc, les documents doivent être présentés dans les 21 jours, suivant expédition (sauf stipulation contraire), bien entendu au plus tard à la date d'expiration du crédit. La date d'expédition est stipulée, selon le document de transport, dans chacun des articles 23 à 29 des RUU (Règles et usances relatives au crédit documentaire). Si aucun document de transport n'est exigé, le délai de présentation des documents n'est pas limité.

- ✓ **L'examen des documents par le banquier négociateur**

L'examen des documents par le banquier négociateur à pour caractère d'être formaliste.

Ainsi, le banquier ne doit s'assurer que de la régularité apparente des documents, sans se préoccuper de leurs fond, c'est-à-dire, sans chercher à savoir si ces documents qui doivent être conformes aux stipulations de l'ouverture de crédit sont, également, conforme au contrat commercial entre le vendeur et l'acheteur.

- ✓ **Les documents sont reconnus réguliers et conformes aux stipulations du crédit**

Si les documents sont réguliers et conforme aux stipulations du crédit, notamment s'ils sont remis dans les délais convenus, le banquier négociateur est, tenu, en principe, de les lever, et de réaliser le crédit.

[67] LEGRAND ET H .MARTINI op.cit

- ✓ **Les documents sont irréguliers et non conformes aux stipulations du crédit**

Il possible, tout d'abord, que les documents irréguliers puissent faire l'objet de rectification, ou que puissent leurs être substitués, en temps voulu, des documents réguliers. Il est ainsi par exemple, lorsque le bénéficiaire a omis d'endosser un connaissement, d'annuler un timbre, ou lorsque le banquier relève une erreur commise dans l'établissement de la facture.

Le banquier du bénéficiaire doit, en l'occurrence, avertir le vendeur et lui demander de notifier le document, ou de remplacer par un document régulier. Si le vendeur présente des documents irréguliers, plusieurs jours avant l'expiration de l'ouverture du crédit, il bénéficie des jours restant à courir, avant cette expiration pour rectifier les irrégularités. Si les documents ne peuvent être régularisés dans les délais voulus, le banquier doit choisir entre quatre solutions :

- Surseoir à la réalisation du crédit et interroger le banquier ordonnateur.
- Effectuer la réalisation du crédit sous « réserve »
- Effectuer la réalisation du crédit contre remise d'une lettre de garantie.
- Prendre les documents ou les tirages à l'encaissement.

Section 3 : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international

Les importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ceux-ci ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans sa politique de sécurisation en garantissant les opérations avec le monde extérieur. Dans cette section en va traiter les différents risques et les garanties liées aux opérations de commerce international.

3.1. Les risques liés aux opérations du commerce extérieur

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

3.1.1 Définition du risque

Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme étant un danger, menace, péril à certain activités ou à certaines situations. En socio-économique, il est définit comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit quotidien[68].

3.1.2 Les risques liés au financement du commerce international

Le financement du commerce international est confronté à de nombreux risques à savoir [69]:

3.1.2.1 Le risque commercial

Lorsqu'un acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette, l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier.

3.1.2.2 Le risque de non transfert des fonds

C'est le non transfert des fonds versés par l'acheteur pour des raisons politiques, des difficultés économiques ou encore aux révisions de la législation du pays de résidence de l'acheteur. La situation monétaire difficile de nombreux pays oblige à retarder la délivrance des devises.

3.1.2.3 Le risque politique

C'est dans le cas où elle réalise des opérations commerciales avec un pays d'une politique instable (instabilité gouvernementale, les guerres civiles, les révolutions, les émeutes et autres faits survenus dans le pays de résidence de l'acheteur), l'importateur ou l'exportateur algérien supporte le risque de non-paiement.

3.1.2.4 Le risque de catastrophe naturelle

Il est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel tel que : le tremblement de terre, l'inondation et l'éruption volcanique qui est susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

3.1.2.5 Le risque lié au transport de la marchandise

[68] DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-éthique, 2002, France, p 22

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

Les marchandises acheminées de part et d'autres des frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers (pertes, vols, casses, mouille…). A ces derniers s'ajoutent bien sur les risques liés aux diverses opérations auxiliaires, manutentions, chargements, déchargements, entreposages intermédiaires.

3.1.2.5 Le risque de change

Le risque de change est lié à l'incertitude du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court ou moyen terme. Ne pas savoir quelle sera l'évolution d'un taux de change à trois ou six mois entraîne des difficultés.

3.2 Les risques liés au crédit documentaire et la remise documentaire

La réalisation et la pratique des techniques de financement du commerce extérieur, Credoc et Remdoc, fait toujours face à une panoplie des risques [70]malgré la prudence des banquiers.

3.2.1 Les risques du crédit documentaire

L'analyse des risques du crédit documentaire peut se répartir en deux catégories : risque pour les banques et risque pour les clients[71].

3.2.1.1 Risque pour les banques

Les risques liés aux banques sont ; risque du banquier donneur d'ordre et risque du banquier correspondant.

- **Risque du banquier donneur d'ordre**
  - ✓ **Risques relatifs aux financements**

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est á dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes. Il n'est pas sûr que l'importateur lui rembourse le moment venu. Le crédit documentaire est avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu' au paiement par l'importateur.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit. Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui

[70] Société interbancaire de formation « opérations contrôle de change domiciliation – apurement » Alger, 2009 P14

[7171] Document interne de la BADR (BORDJ MNAEL), les opérations documentaires

permettre soit de : transformer la marchandise (matière première) ou de trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis.

- ✓ **Risque relatif à l'examen des documents**

Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

- **Risque du banquier correspondant**
  - ✓ **Risque relatif à l'examen des documents**

L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.

- ✓ **Risque de non-remboursement du banquier confirmateur**

Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

3.2.1.2 Risques pour les clients

Le risque client répartie en deux catégories, risque de l'importateur et risque de l'exportateur.

- **Risques de l'importateur (donneur d'ordre)**

Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur garantie de bonne exécution ou de bonne fin.

- **Risque de l'exportateur (bénéficiaire)**

Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques .c'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

3.2.2 Les risques de la remise documentaire

Les risques encourus par les différentes parties :

3.2.2.1 Pour l'exportateur

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

3.2.2.2 Pour l'importateur

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la qualité ou du point de vue de la quantité.

3.2.2.3 Pour les banques

Du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement (sauf dans le cas où un aval est demandé), les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires. Elles demeurent responsables au titre du service qu'elle rend aux différentes parties.

3.3 Les garanties et couvertures des risques à l'international

Après avoir analysé les différents risques auxquels sont confrontées les opérations du commerce international, nous entamerons dans ce point, les différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

Il existe une différence entre les garanties et les cautionnements :

3.3.1 Les garanties

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine sommes à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. »[72].

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

L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur[73].

3.3.2 Les cautionnements

Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (L'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution[74].

3.3.3 Les garanties en faveurs de l'importateur

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

3.3.3.1 La garantie de soumission (BID BOND) :

[72] LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit ,2008 p232
[73] LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit ,2008 p232
[74]LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit, 2010, p 18O

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

3.3.3.2 La garantie d'exécution de contrat (performance bond)

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

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

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

3.3.3.4 La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance

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

3.3.4 Les garanties en faveurs de l'exportateur

Les garanties qui sont en faveur du l'exportateur sont[75] :

3.3.4.1 La lettre de crédit stand-by :

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

3.3.4.2 Le crédit documentaire

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

3.3.4.3 La gestion interne de risque de change

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

3.3.4.4 La clause de change contractuelle

[75]LEGRAND.G et MARTINI .H, op. Cite, 2010, P156

Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot.

À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

3.3.4.5 Le netting

C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales.

Cette technique diminue le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.

3.3.4.6 Le termaillage

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

3.3.4.7 La compensation des flux

Elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture.

Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.

3.3.4.7 Les swaps en devise

On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

3.3.5 Techniques de couverture faisant appel aux banques

Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont[76] :

[76]LEGRAND.G. ;MARTIN.H op cit. p 205

3.3.5.1 L'achat à terme

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

3.3.5.2 Les avances en devises

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

3.3.5.3 L'option de change

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

Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée.

Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

3.3.5.4 Change avec intéressement

Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou75 % par exemple).

3.3.5.5 Change budgété

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

3.3.5.6 Option prime zéro

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

3.3.6 Les Incoterms

3.3.6.1 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 ». [77]

L'acheteur et le vendeur, lors de la conclusion du contrat de vente à l'international, se posent la question suivante : à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés du vendeur à l'acheteur ? La répartition des coûts, des risques et des obligations respectives se fera par le choix de l'un des incoterms de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) sur lequel les cocontractants se seraient mis d'accord sur le contrat. Ainsi les incertitudes nées de l'interprétation divergente de telles clauses sont évitées ou pour le moins considérablement limitées. Ils présentent donc une garantie pour les deux parties

Ils sont remaniés tous les dix ans afin de suivre l'évolution des pratiques des entreprises.

C'est ainsi qu'en 2010, la chambre de commerce internationale (CCI) a édité la publication n°720, version applicable depuis le 1er janvier 2011 comprenant onze incoterms.

3.3.6.2 La classification des onze Incoterms 2010 : La classification adoptée par la CCI est sur la base des modes de transport. Il se répartit en deux groupes [78]:

Le groupe « tout mode de transport. »

Le groupe « transport maritime et transport fluvial »

- ✓ **Tout mode de transport**

Ces règles sont nommées par la CCI parce qu'elles peuvent être utilisées par l'importateur et l'exportateur quel que soit le mode de transport choisi pour l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à celui de l'acheteur : maritime, aérien, terrestre.

[77] S.HADDAD, Incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2011, p10

[78] KSOURI, I. : « Les opérations du commerce international », BERTI Edition, Alger, 2014, p3.

Le tableau suivant montre ces règles :

Tableau N°6 : La liste des incoterms tous modes de transport

Incoterms	Signification	Français	Obligations du vendeur et de l'acheteur
EXW	Ex Works	A l'usine	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été misent dans ses locaux. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
FCA	Free carrier	Franco transport	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur. L'acheteur paye le fret et support tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
CPT	Carriage paid to	Port jusqu'à	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même. Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion. Etc.
CIP	Carriage and assurance paid to	Port payé assurance comprise jusqu'à	Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peuvent courir les marchandises durent le transport.
DAT	Delivered at terminal	Rendu au terminal convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; en outre, il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au point de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livré aux conditions fixées à l'alinéa précèdent.
DAP	Delivered at place	Rendu au lieu de destination convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées à l'alinéa précèdent.
DDP	Delivered duty paid	Rendu droit acquittés, lieu de	Le Vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit et en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le

		destination convenu	déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux opérations visées ci-dessus. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précèdent.

Source : KSSOURI, I, « Les opérations du commerce international », BERTI édition, Alger, 2014, p95.

- ✓ **Le transport maritime et le transport par voies fluviales**

Ces règles sont nommées par la CCI car elles sont utilisées par l'acheteur et le vendeur que lorsqu'il s'agit d'acheminer les marchandises soit par voie maritime, ou par voie fluviales.

Le tableau suivant montre ces règles

Tableau N°7 la liste des incoterms de transport maritime et fluviale

Incoterms	Signification	En français	Obligations du vendeur et de l'acheteur
FAS	Free alongside ship	Franco long navire	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions susvisées.
FOB	Free on board	Franco à bord	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation, sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur au port d'embarquement nommé. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions visées ci-dessus.
CFR	Cost and freight	Cout et fret	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Le vendeur assume aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contacter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination.
CIF	Cost insurance and freight	Cout assurance et fret	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de

			destination et les frais de chargement. L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement. Il doit décharger les marchandises au port de destination. Les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.

Source : KSSOURI, I, « Les opérations du commerce international », BERTI édition, Alger, 2014, p97

Conclusion du chapitre II

Après avoir présenté dans ce chapitre les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, on a distingué que chaque procédure avait des avantages et des inconvénients propres à chaque technique, pour noter qu'il n'existe pas une formule meilleure que les autres pouvant être appliquée dans tous les cas. Bien au contraire chaque technique a une spécificité et son domaine d'utilisation le mieux adapté. La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable. Le souci d'offrir aux acheteurs des conditions financières attractives ne doit pas être perdu de vue .Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie.

Chapitre 3 : étude de cas multiples des techniques de financements documentaires

Introduction du chapitre III

Le commerce international se caractérise par la complexité des transactions, impliquant de nombreux acteurs et des flux financiers importants. Dans ce contexte, les techniques de paiement à l'international jouent un rôle crucial en garantissant la sécurité et la fluidité des échanges. Parmi les différentes méthodes disponibles, le crédit documentaire et la remise documentaire se distinguent par leur importance et leurs spécificités.

Dans le chapitre précédent nous avons présenté théoriquement les techniques de paiements, ainsi que leurs fonctionnements, dans ce chapitre nous allons présenter à partir du stage que nous avons effectué au sein de la BADR agence 578 Bordj Menaiel, une étude réelle de deux cas à savoir un crédit documentaire et une remise documentaire.

Nous allons commencer par une présentation de la banque BADR ainsi que de l'organisme d'accueil « Agence Bordj Menaiel » Ensuite nous allons présenter le déroulement de deux techniques de paiements documentaires au sein de cette agence.

Chapitre 3 : étude de cas multiples des techniques de financements documentaires

Section 1 : Présentation de la BADR et de l'agence BADR 578 BORDJ MENAIL.

1.1 Présentation de la BADR

1.1.1 Historique de la BADR

Compte tenu de l'importance stratégique du secteur agricole et les potentialités que referme notre pays, sanctionné par :

- Une stagnation de la production agricole.
- La régression de la masse de crédit injectée.
- Ainsi que le rôle limité, que joue la BNA. Pour la mobilisation des ressources en direction du secteur agricole.

L'Etat Algérien a jugé nécessaire la création d'une banque capable d'assurer la facilité d'accès au crédit, et un réel financement du secteur agricole. Dans cette perspective la BADR est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982.

La BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaire

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion. Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000Dinars.

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

Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 300 agences et 39 directions régionales. Quelques 7 000 cadres et employés activent au sein des structures centrales, régionales et locales. La densité de son

réseau et l'importance de son effectif font de la BADR la première banque à réseau au niveau national.

1.1.2 Évolution de la BADR

Plusieurs étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

- 1982-1990 : au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif d'asseoir sa présence dans le monde rural, en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole ; elle a acquis une notoriété et une expérience dans le financement de l'agriculture et de l'agro-alimentaire.
- 1991-1999 : la loi 90-10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/PMI, tous en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques.
- 2000 : l'étape actuelle se caractérise par l'implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

1.1.3 Missions et objectifs de la BADR

1.1.3.1 La mission de la BADR

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

Ses principales missions sont :

- Le traitement des opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- La participation à la collecte de l'épargne
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.
- La réception des dépôts à vue et à terme ;
- La contribution au développement du secteur agricole ;
- L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande ;

- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agroindustrielles et artisanales ;
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées ;

1.1.3.2Les objectifs de la BADR

Les principaux objectifs de la banque de l'agriculture et de développement rurale sont :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;
- L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins ;
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits ;

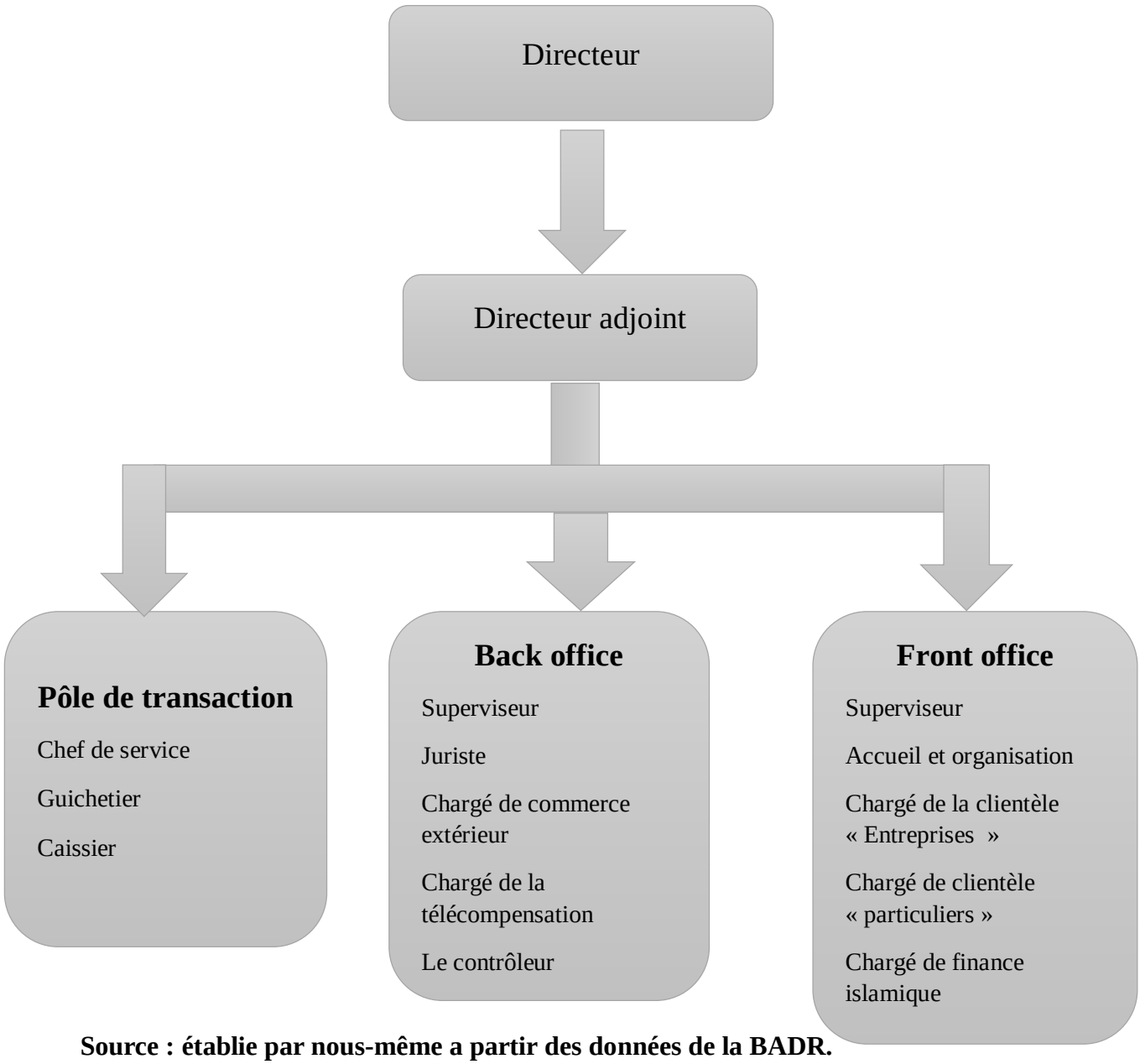
1.2 Présentation de l'organisme d'accueil

L'agence BADR 578 se situe sur l'avenu Ali Bennour Bordj Menaiel, Boumerdes (35), Algérie. Elle est dirigée par un directeur d'agence qui se charge d'animer et de diriger une équipe de près de 20 employés. Elle possède 4 services : caisse, portefeuille, crédit et le commerce extérieur.

1.3 Organigramme de la BADR 578 Bordj Menaiel

Etant une banque assise, les agences de la BADR ont un aspect organisationnel spécifique qui les distingue des autres agences. Ainsi l'organisation de l'agence BADR 578 se présente comme illustré par l'organigramme ci-après :

Figure N°10 : Organigramme de l'agence BADR 578



Source : établie par nous-même a partir des données de la BADR.

Section 2 : Traitement d'une importation par crédit documentaire au sein de la BADR Bordj Menaiel

Le dossier que nous avons traité est une opération d'importation de poussins producteurs d'un jour (Femelle, Mâle), le paiement par crédit documentaire.

Il s'agit d'une entreprise algérienne (**SARL AVINORD)** qui est spécialisé dans l'l'élevage des volailles, elle a signé un contrat d'achat de poussins avec un fournisseur espagnol **(SARL COBB Espanola)**.

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

2.1 Identification des parties contractantes

2.1.1. L'importateur

Il s'agit de l'entreprise **SARL AVINORD** ayant son siège social à Bordj Menaiel, Wilaya de Boumerdes, Algérie.

Elle est domiciliée chez la **BADR agence 578 Bordj Menaiel**.

2.1.2. L'exportateur

Il s'agit de l'entreprise **COBB ESPAGNOLA** ayant son siège social à Pozuelo de Alarcón, Madrid, Espagne.

Elle est domiciliée chez **CAIXA BANK.**

2.1.3. Objet du contrat

Le contrat a pour objet l'importation de poussins reproducteurs d'un jour (Mâles et femelles)

- ✓ Le donneur d'ordre : SARL AVINORD
- ✓ Banque domiciliaire : BADR agence 578 Bordj Menaiel
- ✓ Banque émettrice : BADR
- ✓ Bénéficiaire : COBB Espanola
- ✓ Banque confirmatrice : CAIXA BANK

Le contrat est signé le 06/11/2017 entre les deux parties stipule que

- ✓ Le prix de la marchandise s'élève à : 70.470 €
- ✓ Lieu de destination : Aéroport d'Alger
- ✓ Incoterm : CPT
- ✓ Paiement par lettre de crédit irrévocable payable à vue.

2.2 Ouverture du dossier de domiciliation

Le client **SARL AVINORD** doit d'abord s'inscrire sur le site web de la BADR Pour Avoir le mot de passe qui lui permettra de faire une pré domiciliation.

La banque de son côté vérifie que le client n'est pas interdit de domiciliation, la **DGAOI** (direction générale adjointe des opérations à l'international) adresse un avis d'acceptation concernant sa demande de pré domiciliation.

Le gérant de la **SARL AVINORD** se présente après quelques jours au sein de la **BADR, Agence 578** afin d'effectuer une demande d'ouverture d'une domiciliation munis des documents suivants :

- ✓ Imprimé d'avis d'acceptation reçu par la DGAOI
- ✓ Une facture Pro-forma n°184/17 **(Annexe 1)**
- ✓ Demande de domiciliation d'une importation **(Annexe 2)**
- ✓ Attestation de risque de change **(Annexe 3)**
- ✓ Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.
- ✓ Un engagement d'importation.
- ✓ Une carte d'identification fiscale. (**Annexe 4)**
- ✓ Une copie du registre de commerce.

Après avoir reçu les documents requis, l'agent chargé de la domiciliation vérifie leur conformité. Il s'assure que les signatures sont valides et que l'opération respecte la réglementation des changes et du commerce extérieur. Ensuite, il attribue un numéro de domiciliation, qui est le suivant :

Figure 11 : Modèle de cachet de domiciliation de la BADR Agence BORDJ MENAIEL 578

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURALE DOMICILIATION D'IMPORT					A.L.E BORDJ MENAEIL AGENCE 587			
35	04	02	2017	04	04	10	00105	EUR
BORDJ MENAEIL LE 12/11/2017								

Source : BADR agence 578 Bordj Menaiel

Après l'attribution du numéro de domiciliation, le banquier enregistre l'opération d'ouverture sur le registre de domiciliation et sur son système d'information, et débite le compte de la **SARL AVINORD** du montant des commissions et taxes relatives à l'ouverture de la domiciliation, ces derniers s'élèvent à :

Tableau N°08 : constitution des commissions de domiciliation

Désignation	Montants
Commission de domiciliation	3000 DA
TVA 19%	570 DA
Total de commissions en TTC	3570 DA

Source établie par nous-même à partir des données de la BADR

Le banquier remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domicilier, en en mettant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi une copie de demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée. (**Annexe 2)**

Enfin le dossier domicilié sera classé dans une fiche de contrôle pour le suivi et la gestion jusqu'à l'apurement qui sera ensuite envoyé à la banque d'Algérie comme le prévoit la règlementation.

2.3 Ouverture du crédit documentaire

Après avoir effectué la domiciliation le client **SARL AVINORD** se présente à la **BADR, Agence 578** pour une demande d'ouverture d'une lettre de crédit en faveur de son fournisseur **COBB ESPANGOLA**.

Le client présente les documents nécessaires pour effectuer une demande d'ouverture de lettre de crédit qui sont :

- ✓ La facture Pro-forma n°184/17 domiciliée.
- ✓ Une demande d'ouverture de crédit documentaire qui doit contenir :
  - ✓ Nom et l'adresse du donneur d'ordre : SARL AVINORD, BORDJ MENAIEL, BOUMERDES.
  - ✓ Nom et l'adresse du bénéficiaire : COBB ESPAGNOLA, Pozuelo de Alarcón, Madrid
  - ✓ Nom de l'agence bancaire de domiciliation : BADR BORDJ MENAEIL 785
  - ✓ Montant et devise (en chiffre et en lettre) : 70 470,00 € Soixante Dix Milles Quatre Cent soixante Dix Euros.
  - ✓ Nom de la banque confirmatrice : CAIXA BANK
  - ✓ Forme du crédit : Irrévocable
  - ✓ Mode de réalisation du crédit : à vue
  - ✓ Délai de livraison : 45 Jours après l'envoi de la facture
  - ✓ Incoterm : CPT
  - ✓ Destination : Aéroport HOUARI BOUMEDIENE ALGER.
  - ✓ Expédition partielle : Interdite
  - ✓ Transbordement : Interdis
  - ✓ Description de la marchandise : Poussins reproducteurs d'un jour (17 760 Males, 1404 Femelles) selon la facture n°184 /17 du 06/11/2017.

Documents requis par pli cartable :

- ✓ 01 connaissement original à l'ordre de la BADR notifie ordonnateur. (Annexe 5)
- ✓ 03 factures définitives (Annexe 6)
- ✓ Certificat d'origine
- ✓ Certificat d'analyse
- ✓ EX1
- ✓ EUR1
- ✓ Note de poids (Annexe 7)
- ✓ Liste de colisage (Annexe 8)
- ✓ Certificat sanitaire (Car il s'agit d'une importation d'êtres vivants) (Annexe 9)

Documents requis par canal bancaire :

- ✓ 02 connaissements originaux à l'ordre de la BADR notifié l'ordonnateur.
- ✓ 03 factures définitives
- ✓ 01 copie de Certificat d'origine
- ✓ 02 copies Certificat sanitaire
- ✓ 01 copie EX1
- ✓ 01 copie EUR1
- ✓ 01 copie Liste de colisage
- ✓ 03 copies de certificats sanitaires

Date de présentation des documents ; Dans les 10 jours après la date d'expédition.

Assurance couverte par : ordonnateur

Frais et commission : les frais en Algérie sont à la charge du donneur d'ordre et en dehors d'Algérie à la charge du bénéficiaire.

L'achat de devise : le risque de change est supporté par l'importateur **SARL AVINORD**.

Une fois cette demande est remplie le client doit préciser le lieu et la date ainsi que sa signature et son cachet.

À la réception de la demande d'ouverture dûment remplie et signée par la **SARL AVINORD,** l'agent veille à la conformité de la demande avec les règles et usances

uniformes, d'une part, et au respect de la réglementation Algérienne du commerce extérieur et des changes en vigueur, d'autre part. Le banquier atteste que le client **SARL AVINORD** enregistre aucun un impayé Attestation D'impayé **(Annexe 10)**, et ensuite constitue et valide la PREG **(Annexe 11)** sachant que ce dernier accuse la réception d'une copie et une autre pour la banque, ensuite faire avis de débit sur le compte du client **SARL AVINORD** du montant de la PREG, puis enregistre l'ouverture du Credoc sur répertoire avec un numéro d'ordre chronologique et établie une chemise de crédit documentaire ET7 **(Annexe12)**

2.4 Comptabilisation du crédit

2.4.1 Montage de la PREG

Le banquier procède ensuite à la comptabilisation, dans ce cas le crédit est margé 100%.

Généralement le client provisionne 103% du montant du crédit soit 100% le prix de la marchandise et les 3% comme marge de sécurité pour le risque de change.

Dans notre cas, au moment de l'ouverture du crédit le taux de change a enregistré une hausse considérable. La banque a jugé que le client doit payer une marge de provision en cas une hausse de taux de change de 19% soit 119% du montant du crédit.

Montant de l'opération en EUR : **70 470**

Montant de la PRGE : **119%**

Taux de change : **134,19**

Montant de PRGE en DA : **11 470 000**

2.4.2 Commissions et taxes

Total des commissions (fixe) = Commission d'ouverture (fixe) + Frais SWIFT

= 5000 +3000 = 9000 DZD

Les commissions d'engagement représentent 0,25% de la PREG

Commission d'engagement = 11 470 000 × 0,0025 = 28 675 DA

Les commissions de couverture représentent 0,1 du montant de la PREG

Commissions de couverture = 11 470 000 × 0.001 = 11 470 DA

Tableau N°09 : Constitution des commissions relatives à l'ouverture du credoc

Désignation	Montant
Commissions d'ouverture	5000
Frais SWIFT	3000
Commissions d'engagement	28 675
Commissions de couverture	11 470
Total HT	51 145
TVA 19%	9717,55
Frais de domiciliation (TVA inclut)	3570
Total TTC	60 862,55

Source établie par nous-mêmes à partir des données de la BADR

Les commissions s'élèvent à **60 862,55 DA**

Les commissions ne sont pas remboursables (irrévocables)

2.4.3 Débit du compte du client

Enfin la banque débite le compte du client **SARL AVINORD** du montant des commissions et de la PREG soit :

Tableau N°10 : montage du montant de la PREG

Libellé	Montant
Montant de la PREG	11 470 000,00 DA
Total des commissions	60 862,00 DA
Montant a débité	11 530 862,55DA

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de la BADR

La banque va débiter le compte du client de la somme de **11 530 862,55DA**

2.5 Emission du crédit documentaire

Une fois que l'ouverture du Credoc est validé et la provision est constitué, le banquier établie un bordereau d'envoie et le transmet à la **DGAOI.**

Cette dernière vérifie la conformité des documents, elle les valide et procède à la transmission de la lettre de crédit par un message SWIFT MT700 **(Annexe 13)** à la banque confirmatrice **CAIXA BANK** celle-ci avise l'exportateur **COBB ESPAGNOLA** de l'ouverture du crédit à son profit.

Le message SWIFT envoyé par la **BADR** contient toutes les clauses et conditions du contrat effectué entre la **SARL AVINORD** et la **COBB ESPAGNOLA**

NB : Chaque commande à un délai d'expiration bien déterminé, la validité d'un crédit documentaire est en fonction de ce délai. Très fréquemment, si la validité du CREDOC est échue et la marchandise n'est pas encore expédiée par le fournisseur. Ce qui implique une nouvelle ouverture du CREDOC auprès de la banque, avec des commissions supplémentaires et un retard supplémentaire dans l'expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification du nouveau crédit par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise.

2.6 Réalisation du crédit documentaire

Après avoir été informé du crédit documentaire ouvert à son profit, l'exportateur procède le 20/12/2017 a l'expédition de la marchandise, et remet des documents exigées a sa banque **CAIXA BANK** cette dernière vérifie la conformité des documents, leurs compatibilité avec les conditions mentionnées dans le SWIFT MT700, puis elle les envoie à la banque émettrice **BADR.** Dans un délai qui ne dépasse pas les **10 jours** de la date de l'expédition (20/12/2017).

La **CAIXA BANK** crédite le compte de l'exportateur **COBB ESPAGNOLA** après déduction des commissions du montant du crédit.

A l'arrivée des documents, la **BADR agence 758** procède à leur vérification s'ils sont conformes aux stipulations du crédit, et domicile la facture commerciale.

Dans notre cas les documents sont jugés conformes.

Entre temps à l'arrivé de la marchandise à l'aéroport d'Alger, le gérant de la **SARL AVINORD** récupère le pli cartable qui lui été délivré par l'agent de fret aérien et il se présente à la **BADR, agence 578** pour que cette dernière lui endosse le connaissement (**Annexe 5)** à son nom afin qu'il puisse dédouaner sa marchandise.

Les services des douanes délivre un exemplaire « D10 déclarant » au client lors de la prise en possession de la marchandise et fais parvenir un exemplaire « D10 banque». La **DGAOI** envoie la formule 4 pour achat de devise auprès de la Banque d'Algérie, le 05/01/2018 la Banque d'Algérie fait retourner la même formule 4 **(Annexe 14)** à la **DGAOI**, un montant de prélèvement de **70 470 EUR**, un cours de change de **135,84010.**

REMARQUE : Dans ce cas le cours a repris son état normal après la hausse considérable qu'il a connue, ce qui veut dire que la banque doit rembourser à la SARL AVINORD l'argent de la prévision, mais pas la totalité des 19% car le cours a quand même augmenté de 134,19 à 135,84010.

Après quelques jours le compte de la **BADR** à l'étranger est débité du montant de la marchandise qui est de **70 470 EUR,** un avis de débit était envoyé par la **CAIXA BANK** à la **BADR Agence 578** sous forme d'un SWIFT.

2.7 L'apurement du dossier

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert c'est-à-dire les flux financiers doivent égaliser les flux physiques.

Afin d'apurer le dossier de domiciliation le banquier vérifié les documents suivants :

- La facture définitive (**Annexe 5)**
- Formule 4 **(Annexes14)**
- Document douaniers banque D10 **(Annexe 15)**
- Le connaissement « air waybill » **(Annexe 5)**

Après la vérification des documents on constate que :

Le montant des flux physique = Le montant des flux réelles

Figure N°12 : détails de l'apurement du dossier de domiciliation

Montant de la Formule 4	=	Montant de la D10 Banque
70 470 EUR	=	70 470 EUR

Source : établie par nous-mêmes a partir des données de la BADR

On distingue que le dossier est **APURER.**

Enfin l'agent chargé de la domiciliation fais une déclaration du dossier apuré à la Banque d'Algérie.

Section 3 : Traitement d'une opération d'importation d'une matière première de remise documentaire au sein de la BADR Bordj Menaiel

Le 2eme cas que nous avons traité est un cas d'une opération d'importation de pièces de rechanges pour tuyaux et lignes profilés, le paiement s'est fait par remise documentaire.

Il s'agit d'une entreprise Algérienne **SARL GROUPE XX ACIER,** spécialisé dans la production de tubes en aciers soude, qui a signé un contrat d'achat de pièces de rechanges avec un fournisseur Turque **SPL MAKINA MONTAJ.**

3.1 Identification des parties contractantes

3.1.1. L'importateur

Il s'agit de l'entreprise **SARL GROUPE XXACIER**, ayant son siège social à REGHAIA, Wilaya de BOUMERDES, ALGÉRIE.

Elle est domiciliée chez la **BADR agence 578 Bordj Menaiel.**

3.1.2. L'exportateur

Il s'agit de l'entreprise **SPL MAKINA MONTAJ,** ayant son siège social à ISTANBUL, TURQUE.

Elle est domiciliée chez **ZIRAAT BANK**.

3.1.3. Objet du contrat

Le contrat a pour objet l'importation de pièces de rechanges pour tuyaux et lignes profilés.

- Le tireur : SPL MAKINA MONTAJ
- Banque remettante : ZIRAAT BANK
- Le tiré : SARL GROUPE XXACIER
- Banque chargé de l'encaissement : BADR, agence 578 BORDJ MENAIEL

Le contrat est signé le 20/05/2024 entre les deux parties et stipule que :

- Marchandise : Pièces de rechanges pour tuyaux et lignes profilés.
- Montant : 13 390,00 EUR
- Moyen de transport : Maritime

- Destination : Port d'Alger
- Incoterm : CFR
- Moyen de paiement : Remise documentaire
- Délai d'expédition : 21 jours

3.2 La domiciliation bancaire

Après la signature du contrat avec le fournisseur le client **SARL GROUPE XX ACIER** fait une demande de pré domiciliation sur le site web de la **BADR,** cette dernière étudie sa demande et ensuite l'invite en envoyant un avis d'acceptation de domiciliation via la **DGAOI (Annexe16)** à se rapprocher de l'agence munis des documents nécessaires pour effectuer une demande de domiciliation.

Le gérant de la **SARL GROUPE XX ACIER** se présente donc à la banque. Les étapes sont les mêmes que nous avons cité dans le cas précédent, sauf que dans ce cas la banque a exigé certains engagements de la part du client :

- Engagement d'interdiction de revente en état **(Annexe 17)**
- Engagement de non conclusion de contrat de transport via le port marocain **(Annexe 18)**
- Engagement de recourir en priorité au règlement en FOB et à la capacité nationale de transport maritime (**Annexe 19)**
- Une déclaration de non disposition de soldes en euro dans ses comptes bancaires. **(Annexe 20)**

Et cela en plus des documents nécessaires à la base

- Imprimé d'avis d'acceptation reçu par la DGAOI **(Annexe16),**
- Une facture Pro-forma **(Annexe21),**
- Demande de domiciliation d'une importation **(Annexe22).**
- Attestation de risque de change **(Annexe23)**
- Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation,
- Une carte d'identification fiscale,
- Une copie du registre de commerce.

L'agent chargé de la domiciliation vérifie la conformité des documents et remet au client un avis de domiciliation d'importation **(Annexe 24)** qui contient un numéro de domiciliation.

3.3 Expédition de la marchandise

L'exportateur, procède à l'expédition des marchandises par voie maritime avec l'incoterm CFR, ensuite il récupère le connaissement maritime qui lui était remis par le transporteur dès la prise en charge de la marchandise, tout en respectant les conditions du contrat, et se dirige vers sa banque **ZIRAAT BANK** pour procéder à l'envoi des documents.

Les documents sont envoyés via un canal bancaire et par courrier express DHL par la banque de l'exportateur (un bordereau d'encaissement, la facture commerciale, connaissement maritime et la liste de colisage, certificat d'origine….). Le banquier va vérifier la conformité des documents, et notifié le client de la réception des documents

3.4 Réalisation de la remise documentaire

Dans notre cas c'était une remise documentaire contre paiement donc le banquier procède à l'encaissement du montant de la marchandise ainsi que les différentes commissions

Le montant de la remise est de 13 390 EUR au court de 144,42 soit :

13 390 × 144,42 = 1 933 783,8 DA

- Frais de domiciliation : elle s'élève à 3000 DA
- Commission de règlement : elle est de 0,25 % du montant de la remise soit :

1 933 783,8 × 0,25% = 4 834,4595 DA

- Commission de couverture : elle est de 0,1 % du montant de la remise soit :

1 933 783, 8 × 0,1% = 1 933,7838 DA

Tableau N° 11 : calcul des commissions de la remise documentaire

Désignation	Montant en DA
Frais de domiciliation	3000
Frais Swift	3000
Commission de règlement	4834,4595
Commission de couverture	1933,7838
Total HT	12 768,24
TVA 19%	2 425,96
MONTANT TTC	15 194,20

Source : Etablie par nous-mêmes à partir des données de la BADR

La commission de la remise s'élève à **15 194,2 DA**

La banque va ensuite débiter le compte de la **SARL GROUPE AMARA ACIER** du montant de la remise ainsi que les différentes commissions soit :

1 933 783,8 + 15 194,2 = 1 948 978 DA

Le banquier procède à la comptabilisation de l'opération.

Enfin après avoir encaissé le montant de la remise et les commissions le banquier va domiciliée les factures commerciales, et endossé le connaissement au nom du client afin de pouvoir dédouaner sa marchandise.

3.5 Paiements de la remise

La **BADR** va procéder au transfert du montant de la remise à la banque remettante **ZIRAAT BANK** qui a son tour crédite le compte de l'exportateur **SPL MAKINA MONTAJ** après déduction des commissions.

3.6 Dédouanement de la marchandise

Le gérant de la **SARL GROUPE XX ACIER,** se rend au port d'Alger et présente la facture domiciliée, le connaissement endossé au service douanier qui lui déclare de document douaniers D10, et récupères sa marchandise.

3.7 L'apurement du dossier de domiciliation

L'apurement se fait de la même manière que dans l'opération du crédit documentaire que nous avons expliqué précédemment.

Le dossier a été jugé apuré car le montant des flux financiers est équivalent du montant des flux matériel.

Conclusion du chapitre III

A travers notre stage effectué au sein de la BADR agence 578 Bordj Menaiel nous avons pu voir les différentes étapes de réalisation des deux techniques de paiements les plus utilisées « Le credoc et la remdoc » cette étude nous a permis arriver aux résultats suivants :

L'étape de la domiciliation bancaire est primordiale pour les deux techniques, toutes opérations d'importation nécessitent en premier lieu une domiciliation bancaire.

Les deux techniques nécessitent un certain nombre de documents, en raison de leurs natures (Technique de paiement documentaire) et aussi en raison de la complexité des transactions internationales.

Le crédit documentaire est une technique de paiement très sécurisé et présente des garanties pour les deux parties que ce soit pour l'importateur qui a reçu sa marchandise, ou pour l'exportateur qui a sécurise son paiement.

La banque bloque le montant de la transaction dans le cas du crédit documentaire et présente une garantie de paiement pour l'exportateur tandis que dans le cas de la remise documentaire la banque ne présente aucune garantie pour l'exportateur.

L'opération de la remise documentaire est simple et souple.

Nous pouvons constater que le choix d'une technique de paiement à l'international dépend de la situation considérée et la relation entre l'importateur et l'exportateur en incluant le degré de confiance et les couts d'une part et du contexte économique d'autre part.

Conclusion général

Tout au long de ce travail de fin d'étude nous avons essayé d'apporter une meilleure comprehension des opérations du commerce extérieur en générale et ces deux techniques en particuliers.

Le commerce extérieur joue un rôle important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur, mais posant des difficultés généralement délicates, et comme le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs , résultant soit par le crédit d'importation soit le crédit d'exportation, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leur savoir-faire technique et leur appui financier dans un domaine à diverse facettes.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérale (acheteur, vendeur) sont devenus multilatérales (acheteur, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douane etc.)

L'Exportateur cherche la forme de financement qui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire soit le plus bas possible. Pour nous mettre dans le bain du financement des opérations d'importation et exportation nous avons effectué un stage pratique durant le mois de juin et juillet 2024, respectivement au sein de l'agence BADR Bordj Menaiel, ou nous avons traité des opérations d'importation par les techniques documentaires (remise et crédit documentaire)

Nous avons pu dégager quelques résultats intéressants :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients mais le crédit documentaire présent la technique la plus sécurisante.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que Celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale des deux parties contractantes.
- Les techniques de paiement sont le moteur des échanges internationaux et le moyen qui facilite le déroulement des opérations d'import-export.
- Le crédit documentaire renferme une double garantie bancaire. Il est réputé irrévocable et confirmé, ce qui offre à l'exportateur une très grande sécurité.

Il s'agit d'une technique bancaire qui couvre les risques que la remise ne prend pas en compte, mais il reste plus lourd et complexe

- Il existe un écart entre la théorie et la pratique en termes de réalisation des deux techniques de paiement.

On peut donc dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec une vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluides et les risques de non-paiement devront être plus grands.

La banque s'engage à assurer, à l'exportateur, d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client, et aussi d'assurer à l'importateur de procéder au règlement contre la remise des documents prévus (marchandise conforme à ses attentes).

Résumé

La mondialisation croissante a intensifié les échanges internationaux, rendant les transactions plus complexes et exposées à des différents risques, d'où la nécessité d'un financement plus sécurisé. Ce mémoire a pour objectif d'analyser les mécanismes de financement des opérations d'importation à travers l'étude approfondie de deux techniques de paiement documentaire : la remise documentaire et le crédit documentaire. Cette étude, réalisée dans le cadre d'un stage pratique au sein de la banque BADR Agence 587 Bordj Menaiel, s'est appuyée sur l'analyse de dossiers réels. La problématique centrale de cette recherche porte sur l'identification de la technique de paiement la plus avantageuse pour les deux parties impliquées dans une transaction internationale : l'importateur et l'exportateur. En effet, chaque technique présente des spécificités en termes de garanties, de coûts et de délais de paiement, qui peuvent influencer le choix des acteurs. L'analyse réelle de ces deux instruments financiers a permis de mettre en évidence les forces et les faiblesses de chacun, ainsi que les critères déterminants dans le choix de l'une ou l'autre technique. Les résultats de cette étude apportent des éléments de réponse aux entreprises souhaitant optimiser le financement de leurs opérations d'importation et aux banques désireuses d'accompagner leurs clients dans ce domaine.

Mots-clés : les échanges internationaux, financements d'importation, techniques de paiement documentaire, remise documentaire, crédit documentaire, banque BADR Agence 587, analyse réel, avantages, inconvénients.

Abstract

Increasing globalization has intensified international trade, making transactions more complex and exposed to various risks, hence the need for more secure financing.

This thesis aims to analyze the financing mechanisms of import operations through an in-depth study of two documentary payment techniques: documentary delivery and documentary credit. This study, conducted during a practical internship at BADR Bank, Agency 587 Bordj Menaiel, was based on the analysis of real-world cases.

The central issue of this research is to identify the most advantageous payment technique for both parties involved in an international transaction: the importer and the exporter. Indeed, each technique has specific characteristics in terms of guarantees, costs, and payment terms, which can influence the choice of the actors.

A real-world analysis of these two financial instruments has highlighted the strengths and weaknesses of each, as well as the determining criteria in choosing one technique or the other. The results of this study provide answers for companies seeking to optimize the financing of their import operations and for banks aiming to support their clients in this area.

Keywords: international trade, import financing, documentary payment techniques, documentary collection, documentary credit, BADR Bank Agency 587, real-world analysis, advantages, disadvantages.

Bibliographies

- **Ouvrages**

ADAM SMITH, Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, tome 2, livre IV chap. 2 (1776).

ALAIN.B, ANTOINE.C, CHRISTINE.D, dictionnaire de science économique Armand Colin 2013.

BAVEYE, Philippe et François-Xavier de Boissoudy, « Les Financements d'Entreprises » Dunod, 2021.

Biaud, Hervé et Jean-Marc Hivet « Le Crédit-Bail International » : Economica, 2019.

DESMIHT, « Pratique de l'activité bancaire », 2éme édition, DUNOD PARIS, 2007.

DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-ethique, 2002, France.

GARUSAULT, P. ; PRIAMI, S. : « Opérations bancaires à l'international », RB édition, 2ème édition, 2015.

GIRAUD, A. : « Pratique des techniques bancaires », édition EYROLLES, paris, 2012.

HADDAD, S., Incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2011.

KARYOTIS, Catherine, « L'essentiel de la banque » édition Lextenso, France 2021.

KSOURI, I. : « Les opérations du commerce international », BERTI Edition, Alger, 2014.

KRUGMAN, PAUL, MAURICE OBSTFIED, MARC MELITZ « économie international » pearson France 2015.

LAMARQUE Éric, Vincent MAYMO « économie et gestion de la banque » Dunod Paris 2015.

LEGRAND & H. MARTINI, «commerce international », 3ème édition, DUNOD, PARIS 2010.

MARTINI, H., D.DEPRÉE « crédit documentaire, lettres de crédit stand-by cautions et garanties » Revus banque, paris avril 2007

Michel RAINELLI, « Le commerce_ international, Repères » édition la Découverte, 8eEdition, 2002.

Société interbancaire de formation, « opérations contrôle de change-domiciliation – apurement » Alger, 2009.

- **Articles**

Bouchra Bourouche « Les banques » article mis en ligne sur Acadimia

Collège de France « Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ? »

JILANI BEN LAGHA « La finance islamique en Algérie » article mis en ligne sur AMEF.

Lloyd Ben « Évolution du commerce international » article mis en ligne sur Scribd

Olfa « Quelles sont les types de banque » article mis en ligne sur SCRIBD 2019

- **Travaux universitaire**

BENMANSOUR ABDELLAH & LACHACHI MERIEM, Quelle place occupe la loi 90/10 dans la politique monétaire Algérienne, université de Tlemcen BOUCHELGHOUM Fella « Le système bancaire Algérien : un état des lieux pour la période 2009-2017 » école supérieure du commerce 2023.

CHANANE Arezki Support de cours du module théories de commerces internationales, UMMTO 2020.

TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, univ Oran, 2010-2011.

- **Mémoire**

BOUALI Fadia Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier. , P 59 univ Oran, 2011-2012

CHERIEF.K, CHERIEF.F « la modernisation des systèmes de paiement au sein des banques publiques algériennes » UMMTO

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

- **Textes réglementaire**

Article n°3 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

Article n°4 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

Article n°16 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

Article n°30 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 50, septembre 2010.
Journal Officiel de la république algérienne démocratique et populaire, 28 décembre 1962.

- **Vidéo**

Joachim De Paoli (15 sept, 2021). Nouvelle théorie du commerce international [Vidéo]. YouTube.

- **Sites internet**

https://www.banque-france.fr/system/files/2024-04/823415-Fiche-428.pdf

https://iae.univ-poitiers.fr/portail-de-liae/
https://www.economie-gestion.com/commerce-international-cours-complet-pdf/
https://www.toupie.org/Dictionnaire/Balance_paiements.htm
Mise à jour de la CNUCED publiée le 21/06/2024

http://www.lafinancepourtous.com/as/marches-financiers/acteurs-de-la finance/banque-centrale/
https://infonet.fr/lexique/definitions/banque-daffaires/
https://aion.eu/be-fr/insights/comment-les-banques-gagnent-de-l-argent

Table des matières

Remerciement

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des Figures

Liste des annexes

Sommaire

Introduction générale 01

Chapitre 1 : fondement théorique du commerce international et du système bancaire 04

Introduction du chapitre I 04

Section 1 : Introduction au commerce international 05

1.1 Définition du commerce international 05

1.2 Notions relatives au commerce international 06

1.2.1 La balance du paiement 06

1.2.2 La balance commerciale 06

1.2.3 Les barrières tarifaires 06

1.2.4 Les barrières non tarifaires 07

1.3 Les théories du commerce international 07

1.3.1 Les théories traditionnelles du Commerce international 08

1.3.1.1 L'avantage absolu d'Adam Smith 08

1.3.1.2 L'avantage comparatif de David Ricardo 09

1.3.1.3 Le modèle HOS 09

1.3.2 Les nouvelles théories du commerce international 10

1.3.2.1 La théorie de l'écart technologique de Michael Posner 10

1.3.2.2 La théorie du cycle de vie de Vernon 10

1.4 L'évolution du commerce international 11

1.4.1 Avant 1945 11

1.4.2 Entre 1945 – 1990 12

1.4.3 Apres 1990 13
1.4.4 Depuis de COVID19 14
Section 2 : Généralité sur les banques 17
2.1 Définition d'une banque 17
2.2 Quelque notion relative à la banque 18
2.2.1 Le taux d'intérêt 18
2.2.2 Le taux de change 18
2.2.3 Le taux directeur 18
2.3 Les differents type de banques 18
2.3.1 Les banques commerciales 19
2.3.2 Les banques d'affaires 20
2.3.3 Les banques centrales 20
2.3.4 Les banques de financement et d'investissement 21
2.4 Les missions de la banque 22
2.4.1 La collecte de ressources 23
2.4.2 Les crédits 23
2.4.2.1 Les crédits aux particuliers 23
2.4.2.2 Les crédits aux entreprises 23
2.4.3 La gestion des moyens de paiements 24
2.5 Fonctionnement des banques 24
2.5.1 Fonctionnement des crédits 24
2.5.2 Les sources de profils des banques 25
Section 3 : L'évolution du système bancaire algérien 26
3.1 La première décennie après l'Independence 26
3.2 La période 1970-1986 28
3.2.1 La planification financière 28
3.2.2 La restructuration organique 28
3.3 La période 1986 à 1990 29
3.4 La période 2000 à 2010 30
3.4.1 L'ordonnance N°10-04 du 26 aout 2010 relative à la monnaie et le crédit 31

3.5 La finance islamique 32
3.6 Le système bancaire algérien aujourd'hui 33
Conclusion du chapitre I 35
Chapitre 2 : Financement du commerce international 36
Introduction du chapitre II..... 36
Section 1 : Les techniques de financements du commerce international 37
1.1 La domiciliation bancaire 37
1.1.1 Définition.....37
1.1.2 Domiciliations des importations 37
1.1.2.1 Le traitement d'une domiciliation d'import 38
1.1.3 Domiciliations des exportations 40
1.1.3.1 Le traitement d'une domiciliation d'exportation, ...41
1.1.4 Les opérations de domiciliation.....42
1.2 Les techniques de financements du commerce international a court terme 43
1.2.1 Le crédit de préfinancement 43
1.2.2 Le crédit de mobilisation de créances nées a l'étranger 44
1.2.3 Les avances en devises 45
1.2.4 L'affacturage 46
1.3 Les techniques de financement du commerce international a moyen et a long terme ..47
1.3.1 Crédit fournisseur 48
1.3.2 Crédit acheteur 49
1.3.3 Crédit –bail international 51
1.3.4 Forfaitage 53
Section 2 : Les instruments et techniques de paiement a l'international 56
2.1 Les instruments de paiement 56
2.1.1 Les instruments de paiements a vue 56
2.1.1.1 Le Chèque 56
2.1.1.2 Les virements bancaires internationaux 57
2.1.1.3 Le mandat postal 58
2.1.2 Les instruments de paiements à termes 59

2.1.2.1 La lettre de change 59
2.1.2.2 Le billet à ordre 60
2.2 Les techniques de paiements 60
2.2.1 Les techniques de paiements non documentaires 61
2.2.1.1 L'encaissement directe 61
2.2.1.2 Le contre remboursement 62
2.2.1.3 Le Compte à l'étranger 63
2.2.2 Les techniques de paiements documentaires 63
2.2.2.1 La remise documentaire 64
2.2.2.2 Le crédit documentaire 66
Section 3 : Les risques et les garanties liées aux opérations du commerce extérieur 74
3.1 Les risques liés aux opérations du commerce extérieur 74
3.1.1 Définition du risque 74
3.1.2 Les risques liés au financement du commerce international 74
3.1.2.1 Le risque commercial 74
3.1.2.2 Le risque de non transfert des fonds 74
3.1.2.3 Le risque politique 75
3.1.2.4 Le risque de catastrophe naturelle 75
3.1.2.5 Le risque lié au transport de la marchandise 75
3.1.2.5 Le risque de change 75
3.2 Les risques liées au crédit documentaire et la remise documentaire 75
3.2.1 Les risques du crédit documentaire 75
3.2.2 Les risques de la remise documentaire 77
3.3 Les garanties et couvertures des risques à l'international 77
3.3.1 Les garanties 77
3.3.2 Les cautionnements 78
3.3.3 Les garanties en faveurs de l'importateur 78
3.3.4 Les garanties en faveurs de l'exportateur 78
3.3.5 Les techniques de couverture faisant appel aux banques 80
3.3.5.1 L'achat à terme 80

3.3.5.2 Les avances sur devise 80
3.3.5.2 L'option de change 80
3.3.5.4 Change avec intéressant 81
3.3.5.5 Change budgété 81
3.3.5.6 l'option prime zéro 81
3.3.6 Les incoterms 81
Conclusion du chapitre II 85
Chapitre 3 : Etude de cas multiples d'une remise documentaire et d'un crédit documentaire au sein de la BADR Bordj Mnaiel 86
Introduction du chapitre III 86
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil 87
1.1 Présentation de la BADR 87
1.1.1 Historique de la BADR 87
1.1.2 Evolution de la BADR 88
1.1.3 Missions et objectifs de la BADR 88
1.2 Présentation de l'organisme d'accueil 89
1.3 L'organigramme de la BADR Agence 578 Bordj Menaiel 89
Section 2 Traitement d'un dossier de crédit documentaire au sein de la BADR Bordj Menaiel 90
2.1 Identification des parties contractante 91
2.1.1 L'importateur 91
2.1.2 L'exportateur 91
2.1.3 Objet du contrat 91
2.2 Ouverture du dossier de domiciliation bancaire 92
2.3 Ouverture du crédit documentaire 94
2.4 Comptabilisation du crédit 96
2.4.1 Montage de PREG 96
2.4.2 Commission et taxes 96
2.4.3 Débit du compte client 97
2.5 Emission du crédit documentaire 98
2.6 Réalisation du crédit documentaire 98

2.7 L’apurement du dossier 100

Section 3 Traitement d’une opération e remise documentaire au sein de la BADR 578 Bordj Menaiel 101

3.1 Identification ds parties contractantes 101

3.1.1 L’importateur 101

3.1.2 L’exportateur 101

3.2.3 Objet du contrat 101

3.2 La domiciliation bancaire 102

3.3 Expédition de la marchandise 103

3.4 Réalisation de la remise documentaire 103

3.5 Paiement de la remise 104

3.6 Dédouanement de la marchandise 104

3.7 L’apurement du dossier de domiciliation 105

Conclusion du chapitre III 106

Conclusion général 107

Résumé

Abstract

Bibliographie

Table des matières

Annexes

Annexe 1 : facture pro-forma

Cobb Española, S.A.
C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
Tel.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbsa@logiccontrol.es

SARL AVINORD ALGÉRIE
Cité MEKHTRIA LOCAL N°01
ILOT 122 BORDJ MENAIEL W BOUMERDES
NIF: 001735072774158

FACTURE PROFORMA 184/17
DATE: 6 novembre 2017

QUANTITE	LIBELLE	PRIX	MONTANT
17.760	Poussins Reproducteur D' un jour - Femelles	2,83 €	50.260,80 €
1.404	Poussins Reproducteur D' un jour - Mâles	2,83 €	3.973,32 €
	SOUCHE COBB		54.234,12 €
	FRET AÉRIEN		16.235,88 €
	TOTAL CPT		70.470,00 €

Date d'envoi: Novembre, 2017
Mode de Transport: Avion
Destination: Aéroport d'Alger
Mode de paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE, IRREVOCABLE ET CONFIRME
OUVERTURE 45 JOURS AVANT LIVRAISON, PAIEMENT
SUR la caixa 2100-3888-51-0200011239.
IBAN ES19 2100 3888 5102 0001 1239 SWIFT CAIXESBBXXX
Total caisse: 240
Poids brut: 1.007 Kg Poids net: 767 Kg
Origine: Espagne
Douane d'embarquement: Espagne
Département de provenance des poussins: Dueñas (Palencia)

Cobb Española, S.A.
C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
Tel.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbsa@logiccontrol.es
CIF: A-28229409

Annexe 2 : demande de domiciliation bancaire

Raison Sociale et Adresse : [redacted]
L'Entreprise Importateur :
Compte Courant N° :

Banque de l'Agriculture et du
Développement Rural
Siége de Bordj Menaie« 578 »

Objet : *Domiciliation d'une Importation de Marchandises.*

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur un dossier de domiciliation pour l'importation des marchandises ci-après :

Désignation : Poussins reproducteur.

Tarif Douanier : 01 05 11 30 00
Provenance : Espagne.
Prix en devise (FOB, C et F…): CPT (70.470,00 Euro).
Délai pour les Expéditions : 45 Jours.
Contre valeur dinars (Cours 134,19): 9.456.404,54 DA.
Modalités de règlement du prix : Credoc Irrévocable payable à Vue.

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et deux copies : Le Contrat, à cet effet
Le contrat commercial n°
La facture Proforma n° : [redacted]

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires formalités Bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes, sont requise à ce dossier.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la domiciliation et de la taxe y relative, afférent à ce dossier.

(Signature Accréditée)

[redacted]

Annexe 3 : Attestation de risque de change

NOM ET RAISON SOCIALE

BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DE DEVELOPPEMENT RURAL

ATTESTATION DE RISQUE DE CHANGE

Nous soussignés : [redacted]

Dégageons par la présente, BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL des risques de change éventuels, sur l'opération que nous ordonnons en faveur de :

Fournisseur : ***Cobb Espanola (Espagne)***

Montant : ***70.470,00 Euros***

Réf B.A.D.R : [redacted]

Date *cachet et signature*

07-11-2017 [redacted]

Annexe 4 : attestation d'immatriculation fiscale

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة المالية

المديرية العامة للضرائب

DIRECTION GENERALE DES IMPOTS

ATTESTATION D'IMMATRICULATION FISCALE

NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE
(NIF)
(Disposition des articles 41 et 42
de la loi de finances 2006)

NIF : [redacted]

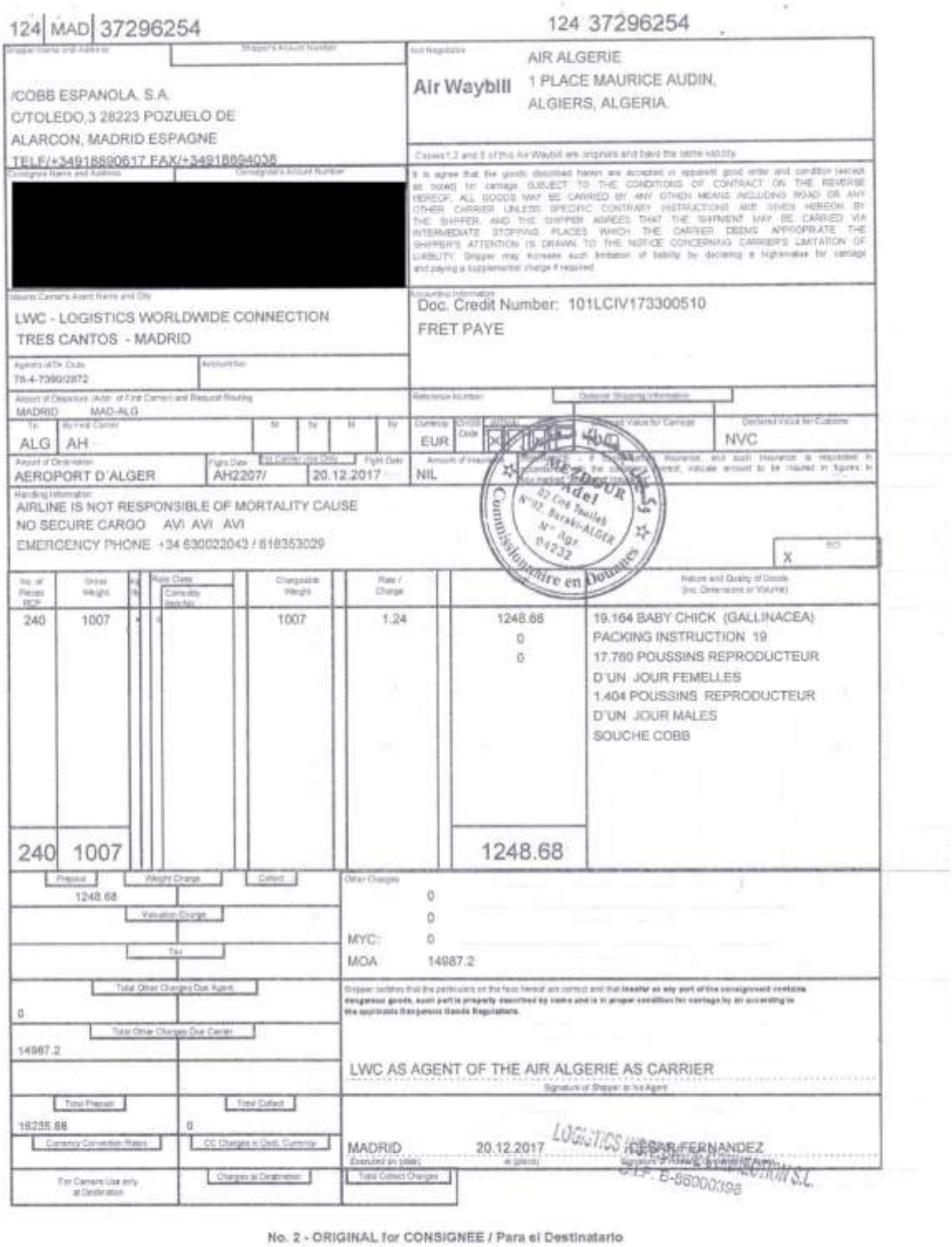
Raison Sociale : [redacted]

Sigle : [redacted]

Emargement du Service Fiscal Gestionnaire

[redacted]

Annexe 5 : connaissement aérien (Air way bill)



124 MAD 37296254 — 124 37296254

/COBB ESPANOLA, S.A.
C/TOLEDO,3 28223 POZUELO DE
ALARCON, MADRID ESPAGNE
TELF/+34918890617 FAX/+34918894038

[redacted]

AIR ALGERIE
1 PLACE MAURICE AUDIN,
ALGIERS, ALGERIA.

Air Waybill

Copies 1,2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.

It is agree that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND THE SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

LWC - LOGISTICS WORLDWIDE CONNECTION
TRES CANTOS - MADRID

Accounting Information
Doc. Credit Number: 101LCIV173300510
FRET PAYE

Agent's IATA Code: 78-4-7390/2872

Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing: MADRID MAD-ALG

To	By First Carrier	to	by	to	by	Currency	CHGS Code	WT/VAL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
ALG	AH					EUR		X			NVC

Airport of Destination	Flight/Date For Carrier Use Only	Flight/Date	Amount of Insurance
AEROPORT D'ALGER	AH2207/	20.12.2017	NIL

Handling Information
AIRLINE IS NOT RESPONSIBLE OF MORTALITY CAUSE
NO SECURE CARGO AVI AVI AVI
EMERGENCY PHONE +34 630022043 / 618353029

SCI: X

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quality of Goods (incl. Dimensions or Volume)
240	1007	K		1007	1.24	1248.68	19.164 BABY CHICK (GALLINACEA)
						0	PACKING INSTRUCTION 19
						0	17.760 POUSSINS REPRODUCTEUR
							D'UN JOUR FEMELLES
							1.404 POUSSINS REPRODUCTEUR
							D'UN JOUR MALES
							SOUCHE COBB
240	1007					1248.68	

Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges
1248.68			0
Valuation Charge			0
			MYC: 0
Tax			MOA 14987.2
Total Other Charges Due Agent			Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.
0			
Total Other Charges Due Carrier			LWC AS AGENT OF THE AIR ALGERIE AS CARRIER
14987.2			Signature of Shipper or his Agent
Total Prepaid	Total Collect		
16235.68	0		MADRID 20.12.2017 CESAR FERNANDEZ
Currency Conversion Rates	CC Charges in Dest. Currency		Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent
For Carriers Use only at Destination	Charges at Destination	Total Collect Charges	LOGISTICS WORLDWIDE CONNECTION S.L. C.I.F. B-86000398

Commissionnaire en Douanes — 07 Cité Thaalab N°03 Bataki-ALGER N° Agt 04232

No. 2 - ORIGINAL for CONSIGNEE / Para el Destinatario

Annexe 6 : Facture commercial

Cobb Española, S.A.
C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
TeL.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbsa@logiccontrol.es

[redacted]

FACTURE 668
Date: 20 Décembre 2017

Doc. Credit Number: 101LCIV1733[redacted]

QUANTITE	LIBELLE	PRIX	MONTANT
17.760	POUSSINS REPRODUCTEURS D'UN JOUR FEMELLE	2,83 €	50.260,80 €
1.404	POUSSINS REPRODUCTEURS D'UN JOUR MALES	2,83 €	3.973,32 €
	SOUCHE COBB		54.234,12 €
	Fret		16.235,88 €
	CPT AEROPORT D'ALGER.		70.470,00 €

Contrat de vente: CPT AEROPORT D'ALGER.
Mode de paiement: **LETTRE DE CREDIT PAYABLE A VUE**
PAIEMENT A VUE SUR la caixa 2100-3888-51-0200011239
IBAN ES19 2100 3888 5102 0001 1239 SWIFT CAIXESBBXXX
Total caisse: 240
Poids brut: 1.007 Kg **Poids net:** 767 Kg
Le pays d'origine: Espagne

CONFORME A LA FACTURE PROFORMA NR 184/17 DU 06.11.2017

Cobb Española, S.A.

Annexe 7 : note de poids

Cobb Española, S.A.
C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
Tel.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbsa@logiccontrol.es

NOTE DE POIDS

[redacted]

Doc. Credit Number: 101LCIV1733[redacted]

TOTAL POIDS NET:	767 kgs
TOTAL POIDS BRUT:	1.007 kgs

Poid net Par Reproducteur D'un jour: 0,04 KGS

Poid net par carton: 1 KGS

20 Décembre 2017

Cobb Española, S.A.
C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
Tel.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbsa@logiccontrol.es
CIF: A-28229409

Annexe 8 : liste de colisage

Cobb Española, S.A.
C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
Tel.: +34 91 889 06 17 Fax: +34 91 889 40 38
E-mail: cobbsa@logiccontrol.es

LISTE DE COLISAGE

[redacted]

Doc. Credit Number: 101LCIV1733[redacted]

MARCHANDISSE: 17.760 FEMELLES
1.404 MALES

Poussins reproducteurs d'un jour lignee parentale Cobb

TOTAL CAISSES: 240

222 CAISSES MARQUEES FEMELLES
80 UNITES PAR CAISSE

18 CAISSES MARQUEES MALES
80 UNITES PAR CAISSE

20 Décembre 2017

Cobb Española, S.A.
C/ Toledo, 3
28223 Pozuelo de Alarcón
(Madrid) España
Tel.: +34 91 [redacted] 91 889 40 38
E-mail: [redacted]
CIF: A-28229409

Annexe 9 : certificat sanitaire

COPIE CERTIFICAT SANITAIRE

nº: 00110

Jaime Sarabia Fragoso, Vétérinaire de Cobb Española, S.A et avec le nombre 6475 de l'Ordre des Vétérinaires de Madrid,

I. IDENTIFICATION DE LA MARCHANDISE

17.760	POUSSINS REPRODUCTEUR D'UN JOUR-FEMELLES
1.404	POUSSINS REPRODUCTEUR D'UN JOUR-MALES
	SOUCHE COBB

II. Nom du fournisseur: Cobb Española S.A.

III. Nom de l'importateur : SARL AVINORD ALGERIE MEKHATRIA BORDJ MENAIEL W.BOUMERDES ALGERIE

NIF NR : 001.735.072.774.158

Doc. Credit Number : 101LCIV173300510

CERTIFIE QUE

Les poussins reproducteurs chaires d'un jour proviennent d'un centre de production agrée par le Ministère de l'Agriculture, de la Pèche et de l'Alimentation et soumis au contrôle vétérinaire officiel régulier au moins tous les trois mois. Ils proviennent également d'un couvoir officiellement indemne de mycoplasmoses et pullorose. Les parentaux (et également les exploitations d'origine et les grands parentaux pour poussins reproducteurs) sont reconnus par le service vétérinaires officiels, indemnes des maladies suivantes: Salmonelloses, Mycoplasmoses et Leucose. De plus, les poussins chaires d'un jour n'étaient pas en contact avec des animaux atteints de maladies contagieuses. Les poussins reproducteurs chaires d'un jour désignés dans le certificat sont en bonne santé et ne présentent au jour de l'expédition aucun signe de maladie propre à l'espèce.

Fait à: Dueñas le 20 Décembre 2017

Le Vétérinaire : Jaime Sarabia Fragoso

COLEGIO D. JAIME SARABIA FRAGOSO COLEGIADO N.º 6475 ICOVM VETERINARIOS

Annexe 10 : attestation d'impayé

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DÉVELOPPEMENT RURAL
GROUPE RÉGIONAL D'EXPLOITATION DE BOUMERDES "053"
AGENCE LOCALE D'EXPLOITATION DE NACIRIA "626"
TEL : 024/77/01/78 FAX : 024/77/01/80

, le 19.11.2017

DGA/OI « 101 »

Raison Sociale :

***Attestation d'Impayé ***

Nous soussignés, Banque de l'Agriculture et du Développement Rural, Agence Naciria « 626 » sise cité des 60logements,Daira de Naciria, attestons par la présente que la relation citée en objet n'a enregistré aucun impayé de quelque nature que ce soit au sein de notre agence.

Le Directeur,

Annexe 11 : PREG

بنك الفلاحة والتنمية الريفية

B.A.D.R

COPIE CERTIFIE
CONFORME A L'ORIGINALE

[redacted]

TEL:024770178/SWIFT:BADRDZAL

DIM 19 NOVE 2017

[redacted]

* AVIS DE DEBIT * OPERATION N° C13-0182

CONFORMEMENT A VOS INSTRUCTIONS, NOUS DEBITONS VOTRE COMPTE DU MONTANTDE L'OPERATION SUIVANT

* NUMERO DE COMPTE * [redacted]

* MONTANT DU DEBIT *
11.470.000,00 DZD

* VOTRE NOUVEAU SOLDE * [redacted] DZD CRED

DATE DE VALEUR : 18 11 2017

MOTIF : CONS.PROV. POUR CREDOC

VISA

[redacted]

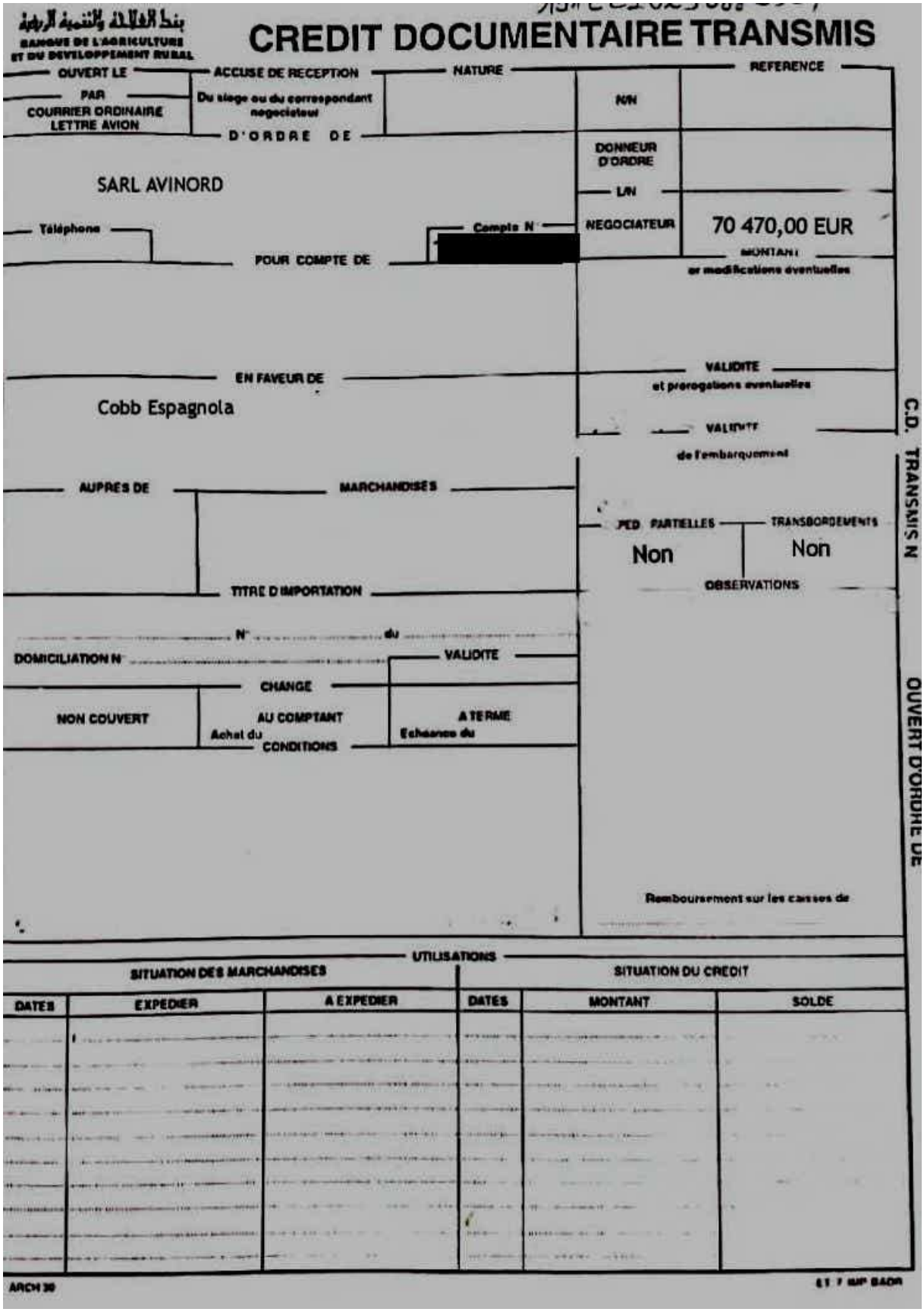
SALUTATIONS DISTINGUEES.

[redacted]

siège social : 17, bd colonel Amirouche - 16004 alger

www.badr.bank.dz

Annexe 12 : chemise de credoc ET7



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

CREDIT DOCUMENTAIRE TRANSMIS

OUVERT LE
PAR COURRIER ORDINAIRE / LETTRE AVION
ACCUSE DE RECEPTION — Du siège ou du correspondant négociateur
NATURE
REFERENCE
N/N
D'ORDRE DE
SARL AVINORD
DONNEUR D'ORDRE
L/N
Téléphone
Compte N° [redacted]
NEGOCIATEUR
70 470,00 EUR
MONTANT
POUR COMPTE DE
et modifications éventuelles
EN FAVEUR DE
Cobb Espagnola
VALIDITE
et prorogations éventuelles
VALIDITE
de l'embarquement
AUPRES DE
MARCHANDISES
PED PARTIELLES — Non
TRANSBORDEMENTS — Non
TITRE D'IMPORTATION
OBSERVATIONS
N° ... du ...
DOMICILIATION N°
VALIDITE
CHANGE
NON COUVERT
AU COMPTANT — Achat du
A TERME — Echéance du
CONDITIONS
Remboursement sur les casses de

C.D. TRANSMIS N°

OUVERT D'ORDRE DE

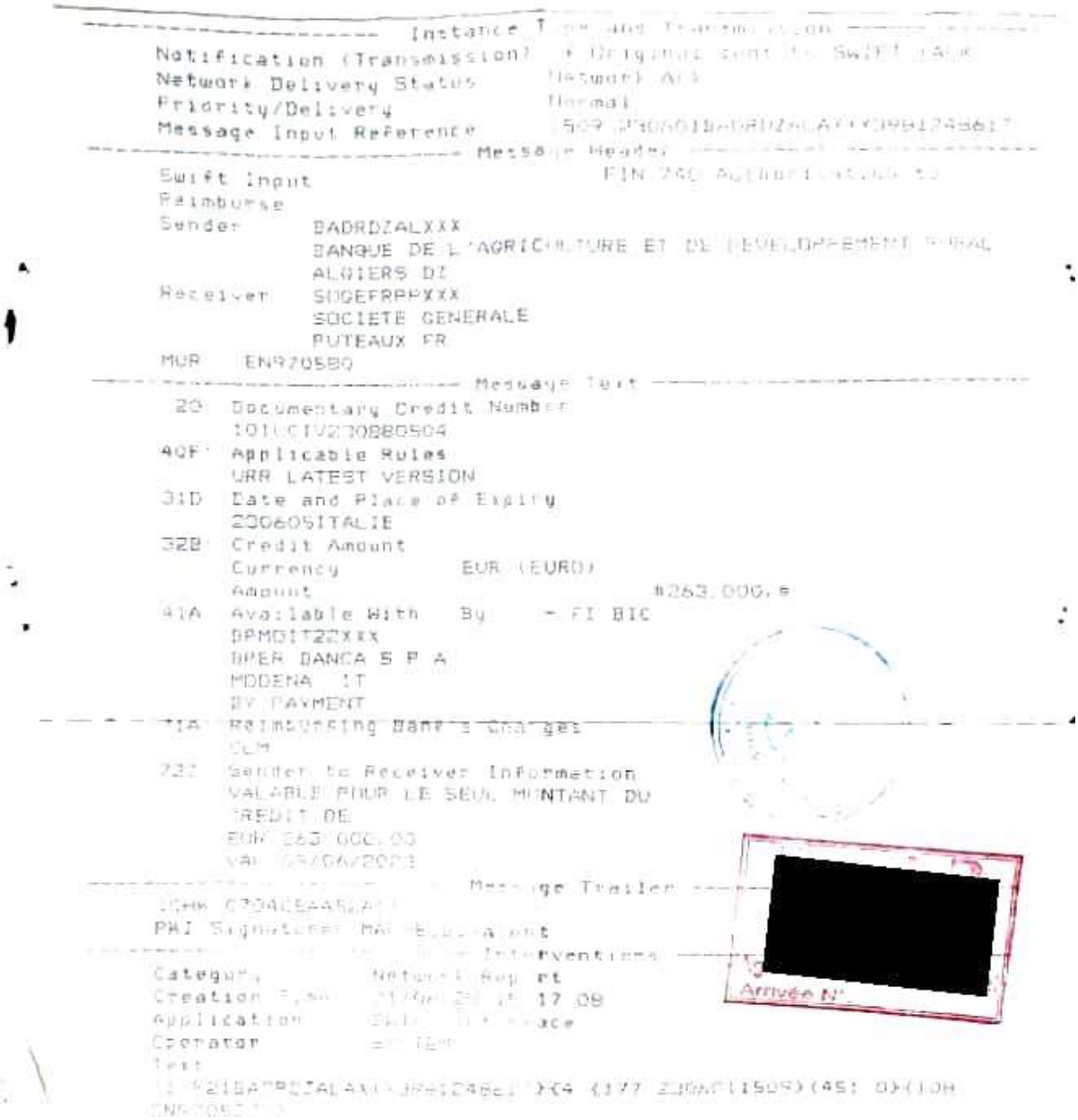
UTILISATIONS

SITUATION DES MARCHANDISES			SITUATION DU CREDIT		
DATES	EXPEDIER	A EXPEDIER	DATES	MONTANT	SOLDE

ARCH 30

ET 7 IMP BADR

Annexe 13 : SWIFT MT700



Instance Type and Transmission

Notification (Transmission) : Original sent to SWIFT (ACK

Network Delivery Status : (Network Ack

Priority/Delivery : Normal

Message Input Reference : 509 [illegible]

Message Header — FIN 700 Authorisation to

Swift Input

Reimburse

Sender : BADRDZALXXX
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
ALGIERS DZ

Receiver : SOGEFRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PUTEAUX FR

MUR : ENR970580

Message Text

20 : Documentary Credit Number
101/CIV230880504

40F : Applicable Rules
URR LATEST VERSION

31D : Date and Place of Expiry
230605ITALIE

32B : Credit Amount
Currency : EUR (EURO)
Amount : #263.000,#

41A : Available With ... By ... - FI BIC
BPMOIT22XXX
BPER BANCA S P A
MODENA IT
BY PAYMENT

71A : Reimbursing Bank's Charges
OUR

72Z : Sender to Receiver Information
VALABLE POUR LE SEUL MONTANT DU
CREDIT DE
EUR 263.000,00
VAL [illegible]

Message Trailer

{CHK: [illegible]}

PKI Signature: MAC Not Present

Interventions

Category : Network Report

Creation [illegible] : 17:09

Application : [illegible]

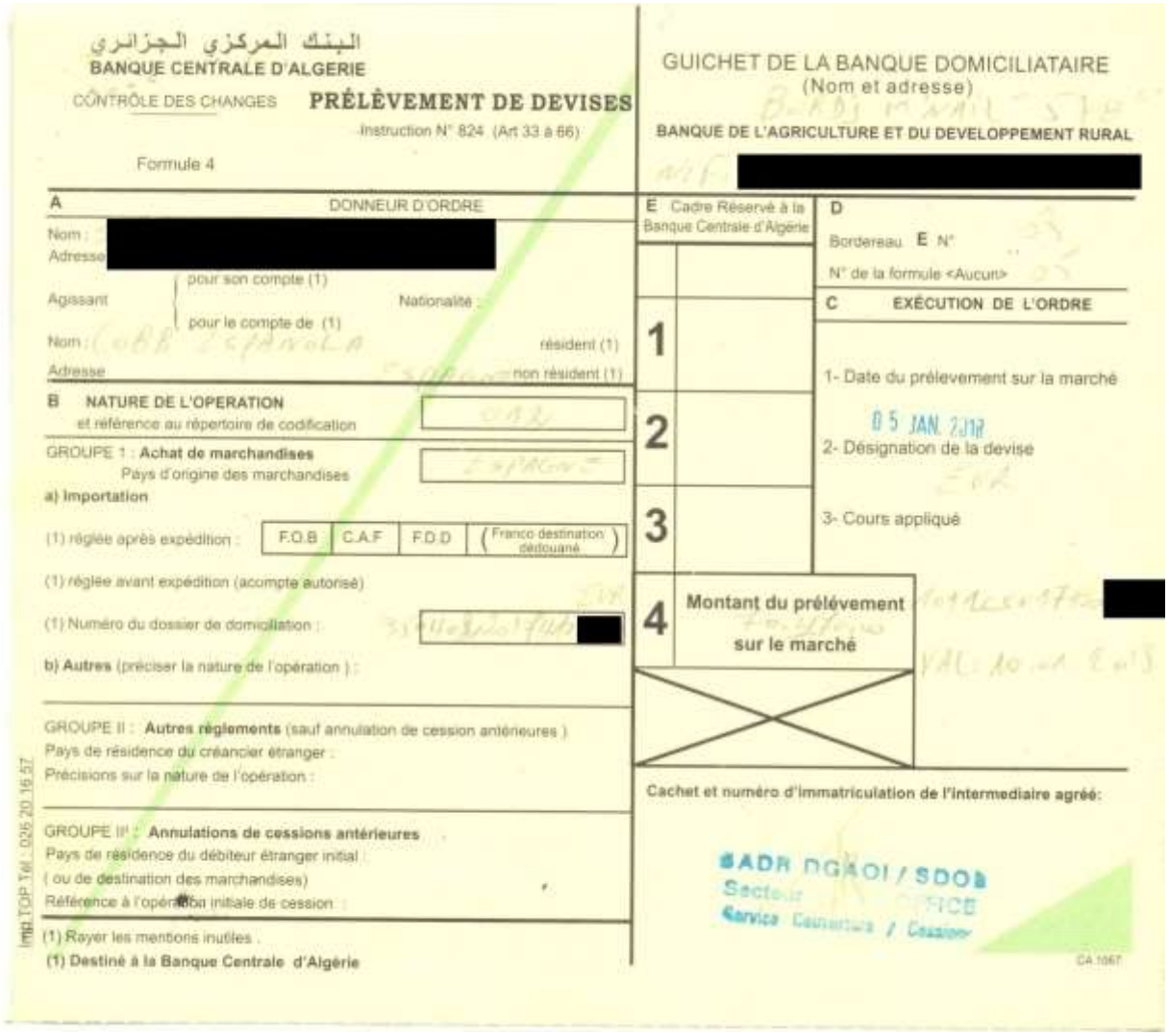
Operator : [illegible]

Text

{1:[illegible]}{4:{177:230[illegible]}{451:0}{10

{MAC:[illegible]}

Annexe 14 : Formule 4



البنك المركزي الجزائري
BANQUE CENTRALE D'ALGERIE
CONTRÔLE DES CHANGES

PRÉLÈVEMENT DE DEVISES

Instruction N° 824 (Art 33 à 66)

Formule 4

GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

[redacted]

A DONNEUR D'ORDRE

Nom : [redacted]
Adresse

Agissant { pour son compte (1) / pour le compte de (1) }

Nationalité :

Nom :

résident (1)
non résident (1)

Adresse

B NATURE DE L'OPERATION
et référence au répertoire de codification

GROUPE I : **Achat de marchandises**
Pays d'origine des marchandises

a) **Importation**

(1) réglée après expédition : F.O.B | C.A.F | F.D.D | (Franco destination dédouané)

(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de domiciliation : [redacted]

b) **Autres** (préciser la nature de l'opération) :

GROUPE II : **Autres règlements** (sauf annulation de cession antérieures)
Pays de résidence du créancier étranger :
Précisions sur la nature de l'opération :

GROUPE III : **Annulations de cessions antérieures**
Pays de résidence du débiteur étranger initial :
(ou de destination des marchandises)
Référence à l'opération initiale de cession :

(1) Rayer les mentions inutiles .
(1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie

E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie

1
2
3
4 **Montant du prélèvement sur le marché**

D
Bordereau E N°
N° de la formule <Aucun>

C EXÉCUTION DE L'ORDRE

1- Date du prélèvement sur la marché
05 JAN. 2017
2- Désignation de la devise
3- Cours appliqué

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermediaire agréé:

ADR DGAOI / SDOa
Secteur
Service Couverture / Cession

CA 1067

Imp TOP 16 : 026 20 16 57

Annexe 15 : Document douanier D10

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
& DES STATISTIQUES(C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER(EXEMPLAIRE BANQUE)
****

---------- NATURE DE L'OPERATION ----------

Code Bureau..... : AEROPORT H.B
Regime Douanier.....: 1000 IMPORTATION DEF Date/heur : 2017-12-26 14:53
Annee/No.Declaration...: 2017-84286 Nbre.art..... : 0001

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

Importateur/Exportateur Reel..: [redacted]
[redacted]
No.Identifiant fiscal....: [redacted]

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

Domicilation Bancaire : 350/402/2017/4/10/[redacted] Incoterm : FOB
M./Financement : CASH Type d'Operation : REVENTE EN ETAT

---------- PARTIE FINANCIERE ----------

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	EUR	54 234,12	135,84010
Assurance.....			
Fret.....	EUR	16 235,88	
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	9 572 651,70	

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

Fournisseur/Destinataire Reel : COBB ESPANOLA 28223POZUELO DE ALARCON MADRID
Declarant.....: MEZDOR ADELRUE N=02 CITE TOUILEB BAR
No.Agrement.....: 2004/4232

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

Pays Achat/Vente	Pays Prov /Destination
525 ESPAGNE	525 ESPAGNE

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

No.Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2017/10480 3	21/12/2017	240	AH2207	1007,00	GLOBAL

---------- APUREMENT DOMICILIATION ----------

Editer Le:2018-02-19 19:58:57.582 Par.....

Annexe 16 : avis de d'acceptation de domiciliation

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

AVIS D'ACCEPTATION

. : Sar groupe amara acier

uméro de Compte : **00300578014394300068**

dresse : Coopérative immobiliere 5 octobre 1988 aissate Mustapha Reghaia Alger

)BJET :Avis d'Acceptation

lonsieur

ous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **578-2024-1694** a été acceptée par nc ervices de contrôle.

ous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles our examen et domiciliation définitive.

os Cordiales Salutations.

Annexe 17 : engagement d'interdiction de revente en état

Engagemen

Je Soussigné ***Mr AMARA RABAH*** *représentant légal de la société.*

- *Raison Sociale :* ***SARL***
- *Activité :* ***PRODUCTI***
- *Adresse :* ***Coopérative REGHAIA***
- *NIF :* ***00126098935***
- *Facture proforma N°:* ***ELM-101609 DU. 20/05/2024***
  MONTANT : ***13 390 EURO.***

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériel et de stockage de la société.

Fait à Bordj-Ménaiel : le 02/07/2024

Cachet et Signature

Annexe 18 : engagement de non conclusion de contrat commercial via les ports marocains

ENGAGEMENT

[redacted]

Je , soussigné M : AMARA RABAH

Représentant légal de l'entreprise: S. [redacted]

Activité : fabrication de tubes en acier

Adresse : Coopérative el wifak cité Aisset Mustapha local N° 57 REGHAIA

Compte : 578000084530074

Facture Pro-forma N° ELM-101609 DU : 20/05/2024

Montant : 13 390 EURO

Dans le cadre de mes opérations de commerce extérieur, je m'engage à ne pas conclure de contrat de transport prévoyant le transbordement et/ou de transit via les ports marocains.

[redacted]

FAIT à Bordj Ménaiel : le 02/07/2

Cachet et Signature

[redacted]

Annexe 19 : engagement de recourir à l'incoterm FOB

ENGAGEMENT

Je Soussigné ***Mr AMARA RABAH*** *représentant légal de la société.*

- *Raison Sociale :* ***SARL Groupe AMARA ACIER***
- *Activité :* ***PRODUCTION TUBE EN ACIER SOUDE***
- *Adresse :* ***Coopérative immobilier el wifak n°57 aissat mustapha REGHAIA***
- *NIF :* ***00126098935852.***
- *N° Compte :* ***578 0000 84530074.***
- *Facture proforma N°:* ***ELM-101609 DU. 20/05/2024***
- *Montant :* ***13 390 euro.***

Superviseur Front Office
Mr. BOUARRACHE Sid Ali

Atteste par la présente avoir pris connaissance de l'obligation de recourir, en priorité au règlement en FOB et aux capacités nationales de transport maritimes (pavillon national) pour mes importations, chaque fois qu'un tel choix est possible et m'engage à respecter strictement ces mesures.

Fait à Bordj-Ménaiel : le 02/07/2024

[redacted]

Cachet et Signature

[redacted]

Annexe 20 : déclaration de la non possession d'avoir de devise en compte

DECLARATION
Instruction BA N° 06-2021 du 29 juin 2021

Je soussigné, M : **AM** [redacted]

Raison sociale : **SARL** [redacted]
RIB : **00578000084530074**

Déclare ne pas disposer d'avoirs suffisants dans les comptes devises commerçant ouverts auprès de la **BADR** et d'autres banques, permettant l'exécution de la présente opération.

[redacted]

Date et signature
03/07/2024

Annexe 21 : facture pro-forma

SPL MAKINA MONTAJ
SRV.HIZM.VE YDK.PRC.SAN. VE TIC. A.S.
MIMAR SINAN MAHALLESI USKUDAR CAD.YEDPA Apt.No:1 G/25
ATASEHIR / ISTANBUL Phx : +90 216 660 1 661
service@splmak.com / finance@splmak.com / k.elcin@splmak.com

PROFORMA INVOICE

COMPANY	:	SARL GROUPE AMARA ACIER	DATE	:	20.05.2024
ADRESS	:	COOPERATIVE EL WIFAK CITE AISSET MUSTAPHA LOCAL NO 57 REGHAIA ALGER ALGERIE	ORDER NO	:	ELM-101609

NO	CODE	DESCRIPTION OF GOODS & SERVICES		QTY	UNIT	INIT PRIC EUR	TOTAL PRICE EUR
1	P-RE030034	GEARBOX	2027	1,00	ADET	4.389,00	4.389,00
2	P-KP010073	COUPLING	2027	1,00	ADET	147,00	147,00
3	P-RY030004	LINEAR RAIL	2027	2,00	ADET	118,00	236,00
4	P-PA014292	LINEAR BEARING	2027	4,00	ADET	125,00	500,00
5	P-SO010131	SCREW SHAFT NUT	2027	1,00	ADET	385,00	385,00
6	P-VM010034	SCREW SHAFT	2027	1,00	ADET	250,00	250,00
7	P-PA005637	FLANGE	2027	1,00	ADET	745,00	745,00
8	P-PA005638	CONNECTION PLATE	2027	1,00	ADET	195,00	195,00
9	P-PA005640	CASE	2027	1,00	ADET	900,00	900,00
10	P-PA005641	COVER	2027	1,00	ADET	605,00	605,00
11	P-PA005599	SEAL	2027	2,00	ADET	9,00	18,00
12	P-TE000027	METAL WHEEL	2027	2,00	ADET	125,00	250,00
13	P-PA005598	BUSHING	2027	2,00	ADET	130,00	260,00
14	P-BU003319	BUSH	2027	2,00	ADET	26,00	52,00
15	P-RU010408	BEARING	2027	2,00	ADET	58,00	116,00
16	P-BU003318	BUSH	2027	2,00	ADET	14,00	28,00
17	P-ML002239	SHAFT	2027	2,00	ADET	64,00	128,00
18	P-RY010034	LINEAR BEARING	2027	2,00	ADET	118,00	236,00
19	A-AG030370	REMOTE CONNECTION SYSTEM SET	2027	1,00	ADET	3.800,00	3.800,00
20	H-58	FREIGHT COST	2027			150,00	150,00

Total 13.390,00 EUR

DELIVERY TERM	:	CFR Alger Seaport
PAYMENT TERM	:	%100 CASH AGAINST DOCUMENTS
EXPIRY	:	1 Week.
SHIPMENT DATE	:	5.06.2024
TOTAL GOODS VALUE	:	Only ThirteenThousandSevenHundredThirtyOne Euro
Mode of Transport	:	LCL, By Vessel

SPL MAKİNA MONTAJ SERVİS
MÜH.ve YEDEK PARÇA SAN.ve TİC.A.Ş.

Annexe 22 : demande de domiciliation

SARL Groupe AMARA ACIER
Coopérative immobilier el wifak n°57 REGHAIA.
Compte Courant N° : 578.000014394/68
Fournisseur : BIRLIK MAKINA

Banque de l'Agriculture et du
Développement Rural
Siège de Bordj Menaiel« 578 »

Objet : Domiciliation d'une Importation de Marchandise.

Messieurs,

Mr. BOUARRACHE Sid Ali

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur un dossier de domiciliation pour l'importation des services ci-après :

Désignation : PIPE AND PROFILE LINE SPARE PARTS
Tarif Douanier : 8509809000
Provenance : Turquie
Origine : Turquie
Prix en devise (FOB, C et F...): CFR 13390 (euro)
Délai pour les Expéditions : 21 Jours.
Contre-valeur dinars (Cours 144.42.....) CV 1 933 783.8
Modalités de règlement du prix : remise documentaire A VUE

[redacted]

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et deux copies :
La facture proforma : N°ELM-101609 DU 20/05/2024

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires formalités Bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes, sont requise à ce dossier.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la domiciliation et de la taxe y relative, afférent à ce dossier.

[redacted]

Bordj Menaiel le : 02/07/2024

(Signature Accréditée)

[redacted]

Annexe 23 : attestation de risque de change

NOM ET RAISON SOCIALE :
SARL Groupe AMARA ACIER.

BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DE DEVELOPPEMENT RURAL

ATTESTATION DE RISQUE DE CHANGE

Nous soussignés : AMARA RABAH

GERANT Sarl groupe Amara Acier ----------

Superviseur Front Office
Mr. BOUARRACHE Sid Ali

Dégageons par la présente, BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL des risques de change éventuels, sur l'opération que nous ordonnons en faveur de :
SARL GROUPE AMARA ACIER.
Fournisseur :
SPL MAKINA MONTAJ SRV.HIZM.VE YDK.PRO.SAN.VE.TIC.A.S.
Montant : 13 390 EURO.
Réf B.A.D.R :578000084530074

[redacted]

Date 02/07/2024 ***cachet et signature***

Annexe 24 : avis de domiciliation d'importation

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

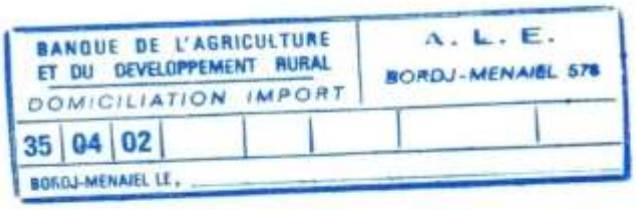
Agence : 578 - AGENCE BORDJ MENAIEL
Agrement : 350402

AVIS DOMICILIATION

IMPORTATION

Client :	0006051[redacted]
Adresse :	COOP 05[redacted]
Numero Registre :	
Idantifiant Fiscal :	001216098935852
Numèro de compte :	578000084530074
Numero Facture :	ELM-101609
Date Facture :	20/05/2024
Montant :	13390.00
Monnaie :	EUR
Cour Change :	143.9538
Contre Valeur :	1927541.38200
Tarif Douane :	8509809000
Designation :	REMOTE CONNECTION SYSTEM SET
Pays Provenance :	TURQUIE - TR
Pays Origine :	TURQUIE - TR
Mode tranport :	COUT ET FRET
Delais :	30(Jours)
Nom Fournisseur :	SPL MAKINA MONTAJ
Adresse Fournisseur:	MIMAR SINAN MAHALLESI USKUDAR CAD.YEDPA APT.NO.1 G/25ATASEHIR/ISTANBUL
Mode Reglement :	REMDOC PAYABLE A VUE
Type Couverture :	PROVISION A 100%
Contrat FLEXCUBE :	578BCIV241850002
Numero :	350402.2024.3.10.00004.EUR
Enregistre le :	03/07/2024

Superviseur Front Office
Mr. BOUARRACHE Sid Ali

Chargé de Clientèle Entreprise
Mr. [illegible]

Annexes 25 modèle de cachet de domiciliation de la BADR agence 578