

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



Département des sciences de Gestion

Mémoire de fin d'étude

En vue de l'obtention du diplôme de Master en
science de gestion

Option : Management bancaire

Thème:

**Le financement du commerce extérieur par
la remise documentaire Cas de la Banque
Extérieure d'Algérie, Agence 034 Tizi-
Ouzou**

Réalisé par :

TAFAT SAID

BOUNSIAR IDRIS

dirigé par :

Mme BOURKACHE Ferroudja

Année universitaire 2022/2023

REMERCIEMENT

Je remercie tout d'abord le bon dieu le tout puissant pour le courage et la volonté qu'il nous accordé tout au long de notre travail

Un grand merci à notre encadrante, **Mme BOURKACHE Ferroudja**, enseignant à l'université MOULOU D MAMMERI de Tizi-Ouzou, pour sa confiance, ses orientations, ses motivations, sa présence, et son écoute tout au long de ce travail de recherche. Je lui présente toute ma gratitude et ma reconnaissance

Mes vifs remerciements s'adressent à tout le personnel de la **BEA Agence Tizi-Ouzou « 00034 »** à leurs tête **Mme TIZA / LAZRI** pour avoir mis à notre disposition les informations et les documents nécessaires à la réalisation de ce mémoire est leurs disponibilité durent la période de stage;

Je tiens à remercier aussi toutes les personnes qui ont apporté leur aide de près ou de loin

Je tiens également à remercier tous les membres du jury qui m'ont fait l'honneur d'évaluer notre travail.

Dédicaces

Je dédie mon travail

A Ma famille

A mon cher ami Nabil Chikhi

A tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin à ma réussite

A mon binôme Idris et sa famille

SAID

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

A

A mes chers parents qui m'ont aidé et soutenu tout au long
de mes études

Mes amis a sa tête notre cher Nabil Chikhi

Tous mes camarades de la section

Et toutes les personnes que je connais et que j'aime

A mon binôme Saïd et sa famille

IDRIS

Liste des abréviations

BCB :	Bon de cession bancaire
BEA :	Banque extérieur d'Algérie
BIRD :	La banque internationale pour la reconstruction et le développement
BM :	La banque mondiale
CB :	La Commission Bancaire
CCI :	La cambre de commerce international
CIRDI :	Le centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements
CMC :	Le Conseil de la Monnaie et du Crédit
DLVI :	Le duplicata de lettre de voiture international
FMI :	Fonds Monétaire International
IDA :	L'association internationale de développement
IFC :	Société financière internationale
LTA :	La lettre de transport aérien
LTR :	La lettre de transport routier
MCNE :	La mobilisation des créances nées sur l'étranger
MIGA :	Agence multilatérale de garantie des investissements
OMC :	L'organisation mondiale du commerce

Liste des figures et tableaux

Figures

Figure N°1 schéma représentatif du déroulement d'un crédit d'acheteur.....	47
Figure N°2 mécanisme de crédit documentaire	57
Figure N°3 le déroulement d'une remise documentaire.....	63
Figure N°4 l'organisme de l'agence BEA.....	68
Figure N°5 schéma d'organisation du service commerce extérieur.....	69
Figure N°6 organisme d'opération du service étranger.....	73
Figure N°7 schéma de la procédure de la remise documentaire du client	86

Tableaux

Tableau N°1 le numéro de la domiciliation	77
Tableau N°2 comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation	84
Tableau N°3 comptabilisation de la commission de transfert	85

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les opérations bancaire à l'international	
Introduction	3
Section 1 : Les types d'opérations bancaire à l'international	Erreur ! Signet non défini.
Section 2 : les enjeux des opérations bancaires à l'international	Erreur ! Signet non défini.
Section 3 : le cadre réglementaire des échanges internationaux	Erreur ! Signet non défini.
Conclusion.....	22
Chpitre II Le financement du commerce extérieur	
Introduction	23
Section 01 : présentation du commerce extérieur	Erreur ! Signet non défini.
Section 02 : les techniques de financement du commerce extérieur	Erreur ! Signet non défini.
Section 03 : Technique de paiement	Erreur ! Signet non défini.
Conclusion.....	64
Chapitre III Le finanacement d'une opération d'importation	
Introduction	65
Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil.....	65
Section 2 : La domiciliation bancaire.....	73
Section 3 : le financement d'une opération d'importation par la remise documentaire.....	81
Conclusion.....	87
Conclusion générale	88
Bibliographie	
Table des matières	

Table des matières

Annexe

Le secteur bancaire occupe une position centrale dans les opérations commerciale internationales en tant que pivot essentiel des transactions financières entre les acteurs économiques de divers pays. À l'ère de la mondialisation galopante, où les frontières économiques s'estompent progressivement, les opérations bancaires internationales prennent une importance grandissante au sein du paysage économique mondial.

À mesure que les échanges commerciaux entre nations se multiplient, les entreprises cherchent sans relâche à exploiter de nouvelles opportunités de croissance sur les marchés internationaux. Cette expansion transfrontalière exige des mécanismes de financement parfaitement adaptés pour soutenir ces activités. Parallèlement, les marchés financiers sont devenus de plus en plus interconnectés, facilitant le flux rapide et fluide des capitaux entre les pays.

Dans ce contexte, le commerce international se profile comme un élément crucial de la dynamique économique mondiale. Les banques, en tant qu'acteurs clés du système financier, jouent un rôle essentiel dans le financement du commerce extérieur et la facilitation des transactions internationales. Elles proposent une gamme diversifiée de services financiers spécialement conçus pour répondre aux besoins des entreprises et des individus engagés dans les échanges commerciaux internationaux. Ces services englobent une variété d'activités, allant du financement du commerce aux lettres de crédit, en passant par les services de change et les transferts de fonds transfrontaliers.

Cependant, parmi ces mécanismes financiers, la remise documentaire se démarque en tant qu'instrument de paiement intrigant dans le commerce extérieur. Quels sont les avantages et les inconvénients de son utilisation ? Comment les acteurs économiques perçoivent-ils et exploitent-ils cet instrument ? Et quelles sont les étapes clés de la remise documentaire ?

Problématique

Comment la remise documentaire peut-elle aider les entreprises à effectuer des paiements internationaux de manière sécurisée, en particulier en Algérie, et quels sont les points forts et les points faibles de cette méthode de paiement pour les opérations commerciales à travers les frontières ?

Objectifs de la Recherche

Ce mémoire s'attache à réaliser plusieurs objectifs majeurs :

1. Analyser en profondeur le mécanisme de la remise documentaire en tant qu'instrument de paiement dans le commerce extérieur.
2. Évaluer les avantages et les inconvénients de la remise documentaire pour les entreprises impliquées dans le commerce international.
3. Examiner les pratiques actuelles et les tendances de l'utilisation de la remise documentaire en Algérie.

Méthodologie

Pour atteindre ces objectifs, cette recherche adopte une méthodologie combinant deux aspects : un aspect théorique qui a été inspiré du document et la collecte des informations sur différents outils de recherche (ouvrage, site web, articles, documentation interne de la BEA)

Et pour répondre à notre problématique nous avons adopté une approche qualitative articulée autour d'une étude de cas véhiculée par deux outils de collecte des informations et l'analyse documentaire et les entretiens libres au sein de la banque extérieure d'Algérie.

Plan du Travail

Ce mémoire est structuré en trois chapitres :

- Le premier chapitre explore les opérations bancaires à l'international, mettant l'accent sur les types d'opérations, les enjeux associés et le cadre réglementaire. Une compréhension approfondie de ces aspects est essentielle pour appréhender les défis et les opportunités liés au financement du commerce extérieur via la remise documentaire.
- Le deuxième chapitre examine le financement du commerce extérieur, abordant à la fois les aspects fondamentaux du commerce international, les techniques de financement, ainsi que les méthodes de paiement utilisées à l'échelle internationale.
- Enfin, le troisième chapitre présente une étude de cas, suivant les étapes d'une opération d'importation au sein de la Banque Extérieure Algérienne, à l'agence de Tizi-Ouzou.

Chapitre I



Les opérations bancaires à l'international



Introduction

Le secteur bancaire occupe une position centrale dans les opérations commerciales internationales en tant que facilitateur essentiel des transactions financières entre les acteurs économiques de différents pays. .

Les opérations bancaires internationales sont devenues de plus en plus importantes dans un contexte mondialisé, où les échanges commerciaux se multiplient et les marchés financiers se connectent de manière étroite. Ce premier chapitre vise à explorer les opérations bancaires à l'international, en mettant l'accent sur les types d'opérations, les enjeux associés et le cadre réglementaire dans lequel elles s'inscrivent, dans ce contexte que les opérations bancaires internationales ont émergé comme un élément crucial de la dynamique économique mondiale. Les banques, en tant qu'acteurs clés du système financier, sont devenues les intermédiaires indispensables dans le financement du commerce extérieur et la facilitation des transactions internationales

Dans ce premier chapitre sur les opérations bancaires à l'international Nous explorerons les bases nécessaires pour comprendre les mécanismes et les défis du financement du commerce extérieur par la remise documentaire. En examinant les différents types d'opérations, les enjeux associés et le cadre réglementaire, nous serons en mesure d'appréhender les nuances et les complexités de ce domaine essentiel du management bancaire

Section 1 : Les types d'opérations bancaire à l'international

Il existe plusieurs type d'opérations bancaires à l'international et on peut les classé dans deux catégorie :

1. L'encaissement simple

Est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises

1.1 Les type de l'encaissement simple¹

Les types d'encaissements simples sont

1.1.1 Le virement bancaire international

Est une opération d'envoi (transfert) ou de réception d'argent entre deux comptes bancaire, le virement est une opération par laquelle un client de la banque demande a sa banque de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client.

1.1.1.2 Les types de virement bancaire

A) le virement par courrier

Cet ordre de virement transmet par la poste et que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale de pays concerné.

B) le virement par télex

Est un moyen plus rapide que le courrier et il est plus sécuriser mais le support papier reste l'instrument du virement, et ça peut laisser un risque d'erreur.

1.1.1.3 les avantages et les inconvénients

A) Les avantages

- La sécurité du transfert est assurée grâce à des procédures de contrôle
- Le virement est rapide et ne coute pas chère
- Son utilisation est très facile

B) Les inconvénients

- L'acheteur qui garante l'initiative du paiement
- L'acheteur peut être lent si le virement est effectué par courrier

1.1.2 Les effets de commerce

Ils sont a plusieurs :

1.1.2.1 Lettre de change

Selon BERNET ROLLANDE est un document par lequel le tireur (exportateur Vendeur) donne ordre au débiteur (importateur, acheteur) de réglé une certaine somme a une date déterminer.

¹ « Financement international » lesopérations bancaires a l'international P26.

A) Les Type de lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue

- **Traite protestable**

En cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique

- **Traite « sans frais »**

En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.¹

B) Les avantages et les inconvénients de la lettre de change**❖ Les avantages**

- Elle matérialise une créance qui peut être négocié (escompter) auprès d'une banque
- La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette
- l'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier
- La lettre de change précise la date de paiement
- Elle élimine le risque de change

❖ Inconvénients

- elle ne supprime pas le risque d'impayés
- le délai de l'encaissement peut être long
- Le tiré peut refuser une lettre de change
- les frais de timbres et des commissions sont parfois très élevés.
- l'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesure légale particulière (prix, langue.)²

1.1.2.2 Billet à ordre

C'est un écrit par lequel le souscripteur s'engage de payer au bénéficiaire une somme à une échéance précise, le billet à ordre rarement utilisé dans les opérations à l'international sauf entre client emprunteur et la banque qui le finance

¹ LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 130.

²BELKHEIR Sid Ahmed, « les différents modes de paiement », Université de Mostaganem, Algérie, Licence en science commerce et finance, Promotion 2009

A) Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

❖ Les avantages

- Reconnaissance de dette
- Négociable et s'échange par endos
- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque)

❖ Les inconvénients

- Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés
- Risque de perte ou de vol
- Emis à l'initiative de l'acheteur

1.1.3 La carte bancaire

C'est un moyen de paiement émis par une banque ou une institution financière, ces cartes permettent les retraits de billet et d'autres fonctionnalités et effectué les achats auprès de certaines établissements

1.1.3.1 Les types de cartes bancaires

Il existe plusieurs types :

A) Carte de débit

Elle est directement liée au compte bancaire lorsque vous effectuez un paiement avec une carte de débit le montant déduit immédiatement de solde disponible

B) Carte de crédit

Une carte de crédit permet à l'emprunteur de l'argent à la banque ou à l'émetteur de la carte pour effectuer des achats et de recevez le montant dépensé.

1.1.3.2 les avantages et les inconvénients

A) les avantages

- faciliter les retraits espèces
- éviter l'attente au guichet
- permettre de retirer à tout moment

B) les inconvénients

- Ne permet pas le retrait de grosse somme
- Risque de vol et de perte

1.1.4 Le chèque international

Définition : Est un moyen de paiement apprécié du fait de sa simplicité, même s'il ne permet pas toujours de s'assurer de paiement effectifs des transactions commerciales, le chèque international reste un instrument très utilisé notamment entre les opérateurs ayant établi une confiance réciproque

1.1.4.1 types de chèque international

Pour sécuriser les paiement internationaux certaines entreprise exportatrices exigent aux importateurs la production du chèque de banque international ou ce qu'on appelle chèque certifié par une banque et ça grâce à la signature de l'établissement bancaire de l'acheteur approuvant l'émission du chèque , le vendeur sécurisé ainsi le règlement de son exportation.

De plus, il existe la possibilité pour régler les opérations à l'international et il s'agit de chèque de banque dit swift to cheque lorsque l'acheteur souhaite émettre de mandater l'un de ses partenaires bancaires dans le pays ou est localisé le vendeur afin de réaliser le paiement de la somme convenue

1.1.4.2 Les avantages et les inconvénients du chèque international

❖ Les avantages

- Le chèque matérialisé et constitue un titre de créance qui peut être présenté en cas de litige
- Il n'est y a pas des frais bancaires
- Il permet à son détenteur de gagner le temps ou lieu d'utiliser une grande somme des pièces métallique ou des billets de banque
- C'est un instrument pour faciliter les transactions entre les agents économiques.
- Le paiement par chèque est valable même au niveau international.
- L'utilisation du chèque elle diminue le risque de vol

❖ Les inconvénients

- L'initiative appartient entièrement à l'acheteur
- le compte il peut être non approvisionné
- le délai d'acheminement du chèque par la voie postale augmente d'autant le délai de paiement (risque de perte également)
- le délai de recouvrement peut être long lorsque le chèque est libellé en devise si la banque tirée est très éloignée

- la réglementation relative aux chèques n'est la même dans tous les pays et laisse souvent la possibilité au tireur de faire opposition à un chèque qu'il a déjà émis sans faire état de raison exceptionnelle (perte ou de vole)
- l'utilisation du chèque vient de l'évolution de la technologie car actuellement les terminaux de paiement électronique ont envahi le marché et payer avec une carte de crédit et vite devenu à la mode
- l'utilisation du chèque est fortement déconseillée quel que soit le pays concerné compte tenu des nombreux risques incertitudes

1.1.5 Les comptes en devises

On peut définir les comptes en devises comme suit :

1.1.5.1 Définition

Est un compte bancaire qui permet de détenir et de gérer des fonds dans une monnaie étrangers autre que la monnaie locale, ces comptes utilise pour effectuer des opérations financiers en devises telle que le dépôt, le retrait le virement et la conversion de devises.

Les comptes en devises offrent plusieurs avantages notamment la possibilité de faciliter les transactions internationales, recevoir et conserver des fonds dans différents devises, d'investir sur les marchés étrangers et protéger contre les fluctuations de change

1.1.5.2 les types de comptes en devises

ces comptes peuvent être classés en deux catégories principale a vue et à terme

A) les comptes à vue

est un compte où les fonds sont disponibles immédiatement et peuvent être utilisés tout moment, ces comptes généralement utilisés pour les opérations courantes telles que les paiements internationaux les dépenses en voyages ou les transactions commerciales.

B) Les comptes à terme

est un compte où les fonds sont déposés pour une durée fixe un taux d'intérêt convenu. Ces comptes permettent aux clients de fixer un taux de change à l'avance pour une transaction future.

Dans les deux cas le dépôt est rémunéré sauf pour les titulaires de nationalités étrangères dont le terme de dépôt pouvant être rémunéré doit être supérieur ou égale à trois mois

1.1.6 Le virement SWIFT (society for worldwide interbank financial telecommunication)

fondée en 1973, c'est une société de droit belge elle a développé les activités à l'échelle mondiale dans le domaine des paiements interbancaire les virement respectant la norme swift permettant de sécuriser les transactions financières et de diminuer les délais relatifs au transfert d'argent. Le virement swift peut se faire dans toutes les devises. Les principaux clients sont les banques, sociétés de courtage, organisations des compensations et des bourses de valeurs et swift transmet plus de 11 millions de transactions par jour

1.1.7 Le virement SEPA (Single Euro Payment Area)

Ou l'espace unique de paiement en euro c'est un espace utilisé exclusivement entre les pays membres de l'union européenne et au sein des pays adhérents au système SEPA, les virements sont donc libellés en euro et les coordonnées bancaires des deux parties réalisant la transaction commerciale sont au format BIC ou RIB (relevé d'identité bancaire)

1.2 Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque dite émettrice (banque de l'importateur) agissant à la demande et sur ordre de son client importateur s'engage à effectuer soit le paiement au profit de l'exportateur, ou accepter de payer les traites tirées par le bénéficiaire et ce contre la remise des documents justifiant de la valeur de la prestation de service ou des marchandises

1.2.2 Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire

❖ Les Avantages

Le crédit documentaire offre des avantages pour :

a. Pour l'importateur

- La sécurité des fonds ne sera remise qu'au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme.
- Il bénéficie d'une garantie documentaire.
- Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus de facilité si le crédit documentaire dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque de son pays.

B. pour l'exportateur

- Facilité de recouvrement des créances.
- Une sécurité satisfaisante d'il s'agit d'un credoc irrévocable et totale en cas d'un credoc irévocable et confirmé.

C. pour la bnaque

- Une rémunération due à l'ouverture de crédit et transfert de fonds et documents.

❖ Les inconvénients

Le crédit documentaire comporte quelque inconvénient majeur¹

- Cout élevé surtout lorsqu'il s'agit d'un montant important
- Lourdeur , complexité et formalisme rigoureux de la procedure.
- Formalisme rigoureux c'est la monfre erreur ou disparité au niveau des documents remet en causes l'engagement bancaire.
- Risque de non paiement pour l'exprotateur du a l'insolvabilité de la bnque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

1.3 La remise documentaire

La remise doc consiste pour le vendeur a faire encaisserpar une banque (banque remettante) le montant du par un acheteur contre remise des documents ,les documents sont remis uniquement a l'acheteur contre paiement comptant ou acceptation d'une lettre de change (signateur de l'acheteur d'unr lettre de chage , par laquelle il s'engage a payer le vendeur a une echeance précise).

1.3.2 Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et plusieurs inconvénients

❖ Les avantages

La remise documentaire apporte des avantages²

A.Pour l'importateur

- La procédeur est plus souple que le credoc a moins de formalités et concernant les documents et les dates elle est moins rigoureuse.
- Moindre couts
- Il peut inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite

¹ OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p19.

² <http://www.bdl.dz>

B. pour l'exportateur

- Le vendeur est assuré puisque l'acheteur ne pourra prendre possession de la marchandise qu'après avoir réglé le montant facture a la banque.
- La possibilité d'escompter la remise.

C. pour la banque

- La banque prend moins de risque puisque la remdoc n'implique pas d'engagements financiers par la banque sauf dans le cas d'une remdoc contre acceptation et aval.

Les inconvénient

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change
- L'acheteur peut ne pas se manifester donc la marchandise sera immobilisé soit elle va être vendue à prix bas ou la rapatriée ce qui engendre des frais supplémentaires.
- L'inconvénient qui puisse arrivera l'importateur dans le cas d'une remise documentaire c'est quand l'importateur commande une telle marchandise mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.

Section 2 : Les enjeux des opérations bancaires à l'international

Les opérations bancaires à l'international sont confrontées à plusieurs enjeux qui peuvent mener à une gestion appropriée. Cette section examine trois principaux enjeux associés aux opérations bancaires internationales : les risques de change, les risques politiques, ainsi que les risques commerciaux.

2.1 Risque de change

Les opérations bancaires internationales impliquant des transactions dans différentes devises, ce qui expose les banques et les clients à des risques de change.

2.1.1 Définition

Le risque de change se produit en raison de fluctuation des taux de change entre les devises. Lorsque le taux de change d'une devise par rapport à une autre change, la valeur des actifs, des passifs et des revenus liés à cette fluctuation également.

2.1.2. Formes de risque de change¹

Les formes de risque de change sont :

¹ «EL-Manhel Economique, volume: 04, Numéro: 02, October 2021, P594», Université 591 El Oued, Algérie.

a- Risque de transfert

Ce risque est connu sous le nom de risque de conversion, qui est un risque ou une exposition comptable résultant du fait que l'entreprise est obligée de transférer des actifs et des passifs d'une devise à une autre dans le bilan consolidé de la société mère. Le risque de conversion fait référence à l'impact des variations de taux de change sur l'évaluation des actifs étrangers des filiales et des passifs sur le bilan consolidé d'une entreprise multinationale. Le risque de conversion est généralement mesuré en net, c'est-à-dire les actifs étrangers nets moins les passifs étrangers nets.

b- Risque de transaction

Le risque de transaction lié à l'activité de financement commercial ou international de la société. Il fait référence à l'impact des variations de taux de change sur la valeur des flux de trésorerie engagés (flux de trésorerie qui se situent dans le futur, mais dont la valeur nominale est connue). Il s'agit principalement de créances (dettes) provenant de contrats d'exportation (importation) et de rapatriement de dividendes. Habituellement, le délai pour les transactions engagées (le temps entre la conclusion du contrat et le paiement) est relativement court. Cependant, il peut dans certains cas atteindre plusieurs années.

c- Le risque économique

Ces risques se réfèrent à l'impact des fluctuations des taux de change sur la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs incertains. Il comprend l'impact de la variation des taux de change sur les revenus et dépenses futurs à travers les variations de prix et de volume.

2.1.3 Techniques de couverture du risque de change

Ils se divisent en deux types de techniques, les techniques internes et les techniques externes

2.1.3.1 Techniques internes

Ce type de couverture est souvent simple à mettre en œuvre et aussi avantageux en termes de coûts (moins cher) que les couvertures sur le marché.

- **La compensation**

C'est la possibilité de compenser le risque d'échanger une devise particulière avec le risque d'échanger la même devise ou une autre devise, où les pertes ou gains dans la position exposée d'une devise particulière peuvent être compensés par les gains ou pertes de la devise correspondante. Il existe deux types de compensation, la compensation bilatérale dans laquelle chaque paire de filiales apure leurs positions financières entre elles, et la compensation multilatérale entre plusieurs succursales et filiales.

- **Matching**

C'est le processus mis en œuvre par l'entreprise, car elle travaille à faire correspondre ses flux de devises avec les flux de devises externes (montant et calendrier), Ce type d'opération est appelé matching naturel, et il y a matching parallèle lorsque les gains dans une devise étrangère sont compensés par des pertes dans une autre si les mouvements dans deux devises sont parallèles

- **Termaillage**

Ce processus consiste à ajuster le calendrier de paiement ou de créances. Ce processus est connu sous le nom de Leading & Lagging où :

- **Leading**

Accélérer le paiement des pièces fortes et accélérer la réception des pièces faibles

- **Lagging**

retarder le paiement des pièces faibles et retarder la réception des pièces fortes

- **Politique de prix**

Elle consiste à modifier le prix en augmentant les prix de vente pour compenser les effets négatifs liés aux fluctuations des taux de change, ou à la facturation dans la devise locale

- **Garantie gouvernementale**

Les agences gouvernementales dans de nombreux pays du monde fournissent une assurance contre les risques de crédit à l'exportation et proposent des plans spéciaux pour le financement des exportations

2.1.3.2 Techniques externes

- **Contrats à terme**

Ce sont les contrats dans lesquels la contrepartie s'engage à échanger un montant spécifié de devises à une date future à un prix convenu aujourd'hui, ce qui conduit à l'élimination des risques de change. La date de règlement future peut être une date spécifiée ou tout un temps entre deux dates convenues

- **Futures**

Les futures sur devises comprennent un contrat standardisé entre deux parties pour acheter/vendre un montant de devises à un prix fixe à une date précise dans le futur, le risque de dépréciation des devises pouvant être couvert en vendant des contrats à terme, et vice versa

- **Options sur devises**

Ce sont des contrats qui donnent à leur détenteur le droit d'acheter ou de vendre un montant déterminé d'une devise à un prix déterminé pendant une certaine période de temps. Il est mis en œuvre sur la base du taux de change en vigueur à l'avenir;

2.2 Le risque politique

C'est l'un des risques majeurs dans le commerce international, or, c'est un terme assez vaste qui concerne toute forme de guerre, agitation ou trouble qui se manifeste dans un pays. Cela peut se produire de manière très inattendue en raison d'évènement de violences politiques, des émeutes ou bien des conditions de guerres. Le plus souvent, à cause d'une mauvaise situation de sécurité ou d'un blocus, l'exportateur ne peut plus fournir les marchandises conformément au contrat. Pour l'importateur, ce genre de crise peut engendrer une incapacité de paiement

Associé au risque politique, le risque naturels tel que les catastrophes, les inondations qui compromettent l'exécution du contrat d'exportation, ou quand la créance est impayée par suite d'un cataclysme naturel survenu dans le pays destinataire. .¹

2.2.1 Mesures de couverture

Une panoplie des techniques de couverture et toutefois envisagée.

- L'assurance-crédit à l'exportation ;
- Le forfaiting ;
- Le factoring : compte tenu de son importance le factoring mérite d'être traité à part et d'une manière très détaillée.

2.2.2 Facteurs à prendre en considération

- la situation politique dans le pays de l'acheteur
- la stabilité du Gouvernement
- les possibilités d'annulation des licences d'importations

¹ VIEMEMEN. P, Finance D'entreprise, Analyse et Gestion, Edition Dolloz, France 1974, P388

- les possibilités de coup d'état, et des troubles civiles
- les possibilités de changement dans la réglementation du change pouvant retarder les paiements à l'étranger
- la situation économique au pays de l'acheteur
- les tendances de l'économie : inflation, récession, etc
- la situation de la balance des paiements

2.3 Les risques commerciaux

Les risques commerciaux concernent généralement les exportateurs, et ces derniers sont souvent causés par le manque de connaissances du marché étranger, l'incapacité à adapter les produits aux exigences des acheteurs, la longue durée du temps de transit des marchandises ainsi que d'autres facteurs assez difficiles à gérer. Ils existent également sur le marché domestique, par contre, leurs impacts sur les marchés internationaux sont bien plus importants. Le fait est que les changements dans le commerce mondial sont dangereux et presque impossibles à anticiper. De plus, l'acceptabilité des produits est difficile à évaluer à cause des fluctuations des conditions de l'offre et la demande.

2.3.1 Mesures de couverture

Une panoplie de mesures peut couvrir le risque commercial :

- a) Souscrire une assurance-crédit auprès d'une société d'assurance à l'exportation qui a pour mission d'aider l'entreprise à bien sélectionner ses clients dans l'ouverture des relations d'affaires ; surveiller l'évolution de la situation financière des clients existant ;
L'indemniser dans des proportions définies au contrat dans le cas d'insolvabilité présumée ou déclarée par le débiteur.
- b) Externalisation de la gestion des risques par la technique d'affacturage (ou factoring) ou le forfaitage (ou foraiting) qui sont les deux techniques financières qui permettent de transférer le risque de non-paiement sur un établissement spécialisé, le plus souvent affilié à une banque ou groupe bancaire.
- c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : cette technique élimine toute possibilité des risques commerciaux du fait de l'engagement irrévocable des banques émettrice et notificatrice.

2.3.2 Facteurs à prendre en considération dans un risque commercial

- Nature de l'entreprise (l'acheteur)
- Situation financière de l'acheteur (nouvel acheteur, client régulier, distributeur, filiale, société affiliée)
- La réputation de l'acheteur en termes de respect des obligations (locales et internationales)
- L'actionnariat de l'acheteur (privé ou public)
- Le montant et la perte éventuelle si l'expédition n'est pas acceptée par l'acheteur ;
- La valeur de l'expédition
- Type de biens (périssables ou non)
- Probabilité pour que l'expédition soit refusée.

2.4 Autres risques

Il existe plusieurs autres types dont :

2.4.1 Le risque pays

Le risque pays peut être défini comme le risque de matérialisation d'une sinistre, résultant du contexte économique et politiques d'un Etat étranger, dans lequel une entreprise ou une banque effectue une partie de ses activités

On voit que le risque pays englobe deux composantes

- Le risque politique résultant soit d'acte ou de mesures prises par les autorités publiques locales ou du pays d'origine (gouvernement, législative), soit d'évènements internes (émeutes) ou externe (guerre)
- Risques économiques et financières, qui recouvre aussi bien une dépréciation monétaire qu'une absence de devises se traduisant

Le risque pays est beaucoup plus élevé lorsqu'il s'agit d'un acheteur ou importateur d'un pays faisant face à des catastrophes naturelles de façon très fréquente.¹

2.4.2 Le risque systémique

Les établissements de crédit son interdépendant les uns par rapport aux autres. Les pertes consécutives à la défaillance d'un établissement sont supportées, par un effet de contagion, essentiellement par le système bancaire, sous trois formes

¹ Olivier MEIER- Guillaume SCHIER, Entreprises multinationales : Stratégie- Restructuration- Gouvernance, DUNOD, 2005. P116

- Les opérations interbancaires, conclus avec les établissements défaillants, se traduiront par une porte pour l'établissements prêteur
- La solidarité de la place oblige fréquemment tous les établissements défaillants, à participer à l'apurement du passif de l'établissement sinistré
- Les actionnaires d'un établissement de crédit sont fréquemment d'autre établissements qui devront, conformément à leurs rôles, participer au sauvetage de l'établissement défaillants
- La défaillance d'un établissement de crédit, comme un jeu de dominos, peut donc déclencher des défaillances dans d'autres établissements et risque de mettre en péril de tout le système bancaire

Pour atténuer le risque systémique dans les opérations bancaires à l'internationales, il est essentiel que les banques mettent en place des politiques et mécanismes de gestion des risque solide (évaluation continue des risques)

2.4.3 Le risque de non transfert

Il s'agit d'un autre risque important dans les échanges commerciaux internationaux. Ce risque est liée au pays lui-même aussi par manque de devises pour pouvoir les transférer au pays du vendeur(ou l'exportateur) et honorer le paiement des marchandises importées. A l'origine de cette situation, il ya une nette diminution des entrées de devises pour ces pays. Il se peut aussi que la Banque Centrale du pays de l'importateur, ne sera pas en mesure de convertir la monnaie locale en devises et la mettre à disposition du des banques étrangères.

2.4.4Le risque de non-conformité¹

constitue un risque de sanction judiciaire, disciplinaire ou administrative, de perte financière significative ou d'atteinte à la réputation, qui naît du non-respect de dispositions propres aux activités bancaires, qu'elles soient de nature législatives ou réglementaires, ou qu'il s'agisse de normes professionnelles et déontologiques, ou d'instructions de l'organe exécutif prises notamment en application des orientations de l'organe délibérant. A noter que le risque de non-conformité est une souscatégorie du risque opérationnel.

¹ Dan Chelly & Stéphane Sébéloué, (2004), « Les métiers du risque et du contrôle dans la banque », les études de l'observatoire Etude, ETUDE METIERS, p : 21.

Section 3 : Le cadre réglementaire des échanges internationaux

Afin de prendre en charge l'ensemble des dispositions légales, le Conseil de la Monnaie et du Crédit et la Banque d'Algérie ont mis en place un dispositif réglementaire conséquent en matière de contrôle bancaire.

La Commission Bancaire est l'autorité en charge de la supervision bancaire. La Banque d'Algérie est chargée, pour le compte de la Commission Bancaire, d'effectuer le contrôle sur pièces et d'exercer le contrôle sur place par ses agents.

A cet effet, l'Algérie s'est attelée depuis l'année (1988), à concevoir les instruments législatifs et réglementaires utiles à la mise en place d'une économie de marché. L'idéal recherché par tout cet arsenal juridique est la recherche de l'équilibre entre la facture trop importante des importations et le niveau faible des exportations (hors hydrocarbures). On détaille ci-après l'essentiel des lois et textes règlementaires qui ont encadré les différentes évolutions de la législation bancaire.

3.1 Loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit

Jusqu'à la loi ci-dessus référencée, le secteur bancaire est régi par des textes dispersés :

- la loi n° 62-144 portant création et fixant les statuts de la Banque centrale d'Algérie ;
- les lois de finances pour 1970 et pour 1971

Mais en 1986 et exactement le 19 août, une loi bancaire a été instaurée et qui avait pour but de définir le régime des banques et du crédit, un nouveau cadre institutionnel et fonctionnel de l'activité bancaire. Et c'est en cette année-là, et pour la première fois que le système bancaire algérien est gouverné par une loi dont le principal objectif est d'apporter des aménagements au mode de financement global de l'économie, qui n'a pas été modifié depuis les premières années de l'indépendance.

3.2 La loi n° 88-06 du 12 janvier 1988 modifiant et complétant la loi bancaire du 19 août 1986

Cette loi définit les entreprises publiques économiques et énonce les principes généraux régissant leur fonctionnement. Ce texte détermine notamment le rôle des fonds de participation gérant les actions émises par les entreprises publiques économiques (arts. 11 à 13) ; voir aussi loi no 88-03 du même jour), la création, le fonctionnement, le contrôle et la liquidation des entreprises publiques économiques (loi no 88-04 du même jour portant règles

particulières applicables aux entreprises publiques économiques). Enfin, cette loi énumère et classe les établissements publics et autres groupements.¹

3.3 Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

Avec l'avènement de la Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, le paysage bancaire va être complètement modifié puisque cette loi de 1990 va constituer la clef de voûte du nouveau système bancaire algérien. Les mesures les plus déterminantes sont

- Une large autonomie, tant organique que fonctionnelle à la Banque centrale, désormais dénommée « Banque d'Algérie »
- Réhabiliter le rôle de la Banque centrale
- L'ouverture du secteur bancaire à la concurrence
- Moderniser l'organisation et le fonctionnement des banques (mise en place des systèmes d'information performants ...).
- Renforcer le cadre institutionnel en mettant en place deux organes à savoir le Conseil de la Monnaie et du Crédit(CMC). Et la Commission Bancaire (CB).
- L'ouverture de l'activité bancaire au capital privé national, mais aussi étranger,
- La libre détermination des taux d'intérêt bancaires par les banques sans l'intervention de l'Etat.
- L'instauration d'une autorité de régulation autonome qui a pour but la réalisation de ces objectifs à savoir la conduite de programmes, « De ruptures, de réhabilitation et de rénovation des structures ».

L'activité bancaire ne peut être exercée que par deux catégories d'établissements : « les banques et les établissements financiers »

A) Les aménagements apportés à la loi relative à la monnaie et au crédit en 2001

Ces aménagements ont été introduits sans pour autant toucher à l'autonomie de la Banque d'Algérie, dans le but de rehausser l'influence de l'exécutif dans la prise de décision sur la politique monétaire du pays.

Afin d'atteindre ce but, l'ordonnance n°01-01 modifiant et complétant la loi 90-10 a été créée, en distinguant le conseil de la monnaie et du crédit en deux organes :

- Le Conseil d'Administration, chargé de l'administration et de l'organisation de la Banque d'Algérie.

¹ [Http:// www.ilo.org](http://www.ilo.org). Consulté le 05/06/2023

- Le conseil de la monnaie et du crédit, qui joue le rôle d'autorité monétaire.

B) Actualisation de la loi 90-10 par l'ordonnance 03-01 du 26 août 2003

Pour pallier aux insuffisances de régulation du secteur bancaire, une nouvelle ordonnance relative à la monnaie et au crédit a été promulguée en Août 2003, à cet effet, l'activité bancaire en Algérie s'est nettement améliorée.

D'un autre côté, la Banque d'Algérie a mis en place des mécanismes plus affinés de surveillance, de veille et d'alerte, de plus elle gère et organise trois centrales :

- Des risques celle-ci est chargée de centraliser tous les risques bancaires et donner l'information aux intermédiaires qui la sollicitent sur le niveau d'endettement de tous demandeurs de crédit.

- Des impayés, elle est chargée de centraliser tous les incidents de Paiement (défaut de remboursement des crédits plus chèques impayés).

- Des bilans celle-ci collecte et diffuse les comptes annuels de la quasi-totalité des personnes morales opérant en Algérie. Les trois centrales sont des centres d'informations et d'analyses alimentés par chacune des banques et établissements financiers et qui peuvent être consultées à volonté par ceux-ci. Ces données font aussi l'objet d'une exploitation à des fins statistiques et d'analyse financière.

Il y a eu aussi la mise en place de deux organes :

- Le Conseil de la monnaie et du crédit ;

- La Commission bancaire.

c- L'ordonnance n° 10-04 du 26 août 2010 relative à la monnaie et au crédit

-Les principales mesures sont les suivantes :

Art 83 : Les participations Etrangères dans les banques et établissements financiers de droit algérien ne sont 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 l'addition de plusieurs partenaires. L'Etat détiendra une action spécifique dans le capital des banques et des établissements financiers à capitaux privés et en vertu de laquelle il est représenté, sans droit de vote, au sein des organes sociaux (conseil d'administration).

- La Banque d'Algérie a pour mission (supplémentaire) de veiller à la stabilité des prix et présenter la position financière extérieure de l'Algérie

- L'Etat dispose d'un droit de préemption sur toute cession d'actions ou de titres d'une banque ou d'un établissement financier ;

- 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.

3.4 Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit

Les aménagements apportés à la loi relative à la monnaie et au crédit, ont été introduits par l'ordonnance n°01-01 du 27 février 2001, modifiant et complétant la loi 90-10 de 14 avril 1990, le principal objet de ces aménagements est de diviser le conseil de la monnaie et de crédit, en deux organes:

- Le premier organe est constitué de conseil d'administration chargé de la direction et l'administration de la BA.
- Le deuxième organe est constitué par le conseil de la monnaie et le crédit, qui joue le rôle d'autorité monétaire. Il est composé de sept membres, dont trois sont nommées par le décret présidentiel, alors qu'ils étaient en nombre quatre dans la loi 90-10

3.5 Actualisations de la loi 90-10 par l'ordonnance du 26 août 2003

L'activité bancaire en Algérie s'est nettement améliorée depuis la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit en 1990. En 2003, la promulgation de l'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit, qui a abrogé cette loi s'inscrit dans les mêmes sillages et offre et nouveau cadre juridique pour l'exercice des opérations de banque. L'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 a permis de clarifier certaines dispositions insuffisamment explicitées par la loi sur la monnaie et le crédit.

3.6 Règlement n°17-01 du 10 juillet 2017 relatif au marché interbancaire des changes et aux instruments de couverture du risque de change

Les intermédiaires agréés sont autorisés à prendre des dépôts en devises de la clientèle et accorder à cette dernière des prêts en devises, dans le respect des dispositions des articles 6 et 8 de cette loi¹

¹ La Banque d'Algérie laisse à la disposition des intermédiaires agréés, certaines catégories de ressources en devises.

Conclusion

ce chapitre a permis d'explorer en profondeur les opérations bancaires à l'international et leur rôle crucial dans le financement du commerce extérieur. Nous avons examiné les différents types d'opérations bancaires internationales, tels que le financement du commerce, les opérations de change et les services de paiement transfrontaliers, qui sont indispensables pour faciliter les transactions entre les acteurs économiques de différents pays.

Nous avons également pris conscience des enjeux majeurs auxquels les opérations bancaires à l'international sont confrontées, tels que la volatilité des taux de change, les risques politiques et économiques, ainsi que la nécessité de gérer efficacement les risques inhérents à ces opérations. De plus, nous avons exploré le cadre réglementaire qui encadre ces opérations, soulignant l'importance de la conformité et de la transparence dans les échanges internationaux

Chapitre II



Le financement du commerce international



Introduction

Le commerce extérieur est un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur qui détermine les obligations de chacune de ces parties qui sont divergentes mais complémentaires. L'importateur a l'obligation initiale de payer et l'exportateur de livrer la marchandise. L'exportateur cherchera une forme qui lui 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 de l'opération soit le moindre possible. Afin de mener dans des bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas cessé de mettre en place des techniques de paiement et de financement de plus en plus complexes, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international et de proposer des techniques de couvertures adaptées à chaque risque.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre est structuré de manière à présenter dans la première section le commerce extérieur, en deuxième section les techniques de paiement internationales, et enfin en troisième section les techniques de paiements à l'internationale.

Section 01 : présentation du commerce extérieur

1.1 Définition du commerce international

Le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et services entre les espaces économiques internationaux ou plusieurs notions. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (le transport, le tourisme, les services aux entreprises...)

Le commerce d'importation est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale

Le commerce d'exportation est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit à l'intérieur des frontières d'un pays

Et le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans payer les droits de douane

En définitive, le commerce international peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ces partenaires extérieures. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes notions du monde¹. Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs

1.2 Institutions principale mondiale du commerce extérieur

Les institutions qui régulent et interviennent dans commerce international sont essentiellement :

1.2.1 L'organisation mondiale du commerce (OMC)

L'organisation mondiale du commerce est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'organisation se trouve les accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciale du monde et ratifiés par leurs parlements². Quatre grandes missions sont confiées à l'OMC

- Assurer la mise en place des accords conclus dans le cadre de l'Uruguay Round
- Constituer un cadre permettant de négociations commerciales internationales
- Examiner régulièrement les politiques commerciales des Etats membre pour réduire les obstacles aux changes
- Instaurer une procédure nouvelle de règlement des différends

1.2.2 Fonds Monétaire International (FMI):

Le fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale réunissant aujourd'hui 188 pays. Il a vu le jour à la fin de la seconde Guerre mondiale, avec pour premier objectif de surveiller le bon fonctionnement du système monétaire internationale, ou les taux de change entre étaient très encadrés, pour éviter une poursuite de la spirale des dévaluations qui avait contribué à la crise des années 1930. L'article premier des statuts du FMI énonce les objectifs fondamentaux suivants³ :

- Promouvoir la coopération monétaire internationale
- Facilite l'expansion et la croissance équilibrées du commerce mondiale

¹ Minon : cours de pratique de commerce international, 2^ograduat, ISPL, 1993-1994

²<https://www.wto.org>

³www.cafedelabourse.com

- Promouvoir la stabilité des changes
- Aider à établir un système multilatéral de paiement
- Mettre ses ressources (moyennant des garanties adéquates) à la disposition des pays confrontés à des difficultés de balance des paiements

1.2.3 La banque mondiale (BM)

La banque mondiale (BM) est une organisation internationale qui a été créée en juillet 1944 lors de la conférence de Bretton-woods et officiellement mise en place en décembre 1945. La banque mondiale a son siège à Washington. L'institution compte en 2007, 185 pays membre. Elle est dirigée par un conseil des gouverneurs qui dispose de tous les pouvoirs : admettre une nouvelle Etats, augmenter ou réduire le capitale sociale de l'institution, suspendre un Etats membre, conclure des accords avec un d'autre organismes internationaux ...

La banque mondiale fonctionne comme un établissement de crédit prêtant des fonds empruntés sur les marchés financières (le capital verser par les pays membres sert de garantie à ses emprunts). Elle n'a pas pour objectif de faire des profits : ses bénéfices sont redistribués chaque année aux pays les plus pauvres.

La banque mondiale regroupe cinq institutions¹

1.2.3.1 La banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD)

A été constituée en 1944 et regroupe 187 pays. Celle-ci a pour objectif de réduire la pauvreté dans les pays à revenu intermédiaire et dans les plus pauvres, mais solvables par le biais de ses prêts de ses garanties, de ses instruments de gestion des risques et de ses services d'analyse et de conseil

1.2.3.2 L'association internationale de développement (IDA)

Accorde des prêts ou des crédits sans intérêt. Elle peut aussi faire des dons aux pays les plus pauvres. L'IDA a été fondée en 1960 et compte 165 pays membre. Elle accorde des prêts et des dons destinés aux programmes de nature à stimuler la croissance économique et à réduire les inégalités. Elle complète l'action de la BIRD, avec qui elle partage d'ailleurs son personnel.

¹<https://www.futura-sciences.com>

1.2.3.3 Société financière internationale (IFC)

Finance des prêts et des fonds propre qui visent à favoriser l'investissement privé dans les pays en développement. Créée en 1956, elle compte 184 pays membre et constitue la plus importante institution mondiale d'aide au développement des activités du secteur privé.

1.2.3.4 Le centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI)

C'est une institution qui comprend 140 pays membre. L'objectif principal du CIRDI est de fournir des moyens de conciliation et d'arbitrage des différends relatifs aux investissements internationaux. Le CIRDI est entré en action en octobre 1966, et est à ce jour considéré comme la principale institution de l'arbitrage international consacré au règlement des différends entre investisseurs et état

1.2.3.5 Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA)

A pour mission de promouvoir les investissements directs étrangers dans les pays en développement pour aider à soutenir la croissance économique et réduire la pauvreté. L'agence a été établie en 1988 faisant d'elle la plus jeune des cinq institutions, et compte actuellement 154 pays membre

1.2.4 La chambre de commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce internationale est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle ressemble des milliers de groupement économiques et d'entreprise aux intérêts internationaux. Dans plus de 130 pays. La mission de CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux.¹

Elle offre des services pratiques essentiels. Par ailleurs, l'une des tâches principales de CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international, par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et des nombreuses réunions spécialisées.

En outre elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochure, dont celle relatives aux :

- Crédits documentaire

¹<https://www.iccwbo.org/about-icc/>

- Encaissement documentaire
- Termes commerciaux internationaux (incoterm)
- Remboursement de banque à banque
- Garanties et caution internationales

1.2.4.1 Les services de la chambre de commerce internationale

La CCI se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales
- La cour internationale d'arbitrage
- Le bureau maritime international
- Le bureau contre le crime commercial

1.3 Les documents du commerce extérieur

L'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiement, les inventaires...etc. L'un de ces moyens consiste en les documents utilisés, bien distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier et ce, afin d'asseoir la confiance se permettant l'accomplissement de toute formalité

1.3.1 Les documents de prix

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des co-contractants
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises
- La nature de la marchandise ou des services fournis
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement
- La décomposition en part transférable et part payables en DA
- Date d'établissement de la facture et délai de livraison
- Condition de vente et de livraison
- Autre information jugées utiles par les deux parties

Quant aux types de factures, on peut citer :

1.3.1.1 La facture forma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives que nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire)¹.

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

1.3.1.2 La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro ode commende ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et globale ainsi que les frais accessoire, la date d'admission de livraison, les modalités d'expédition ...

1.3.1.3 La facture consulaire

C'est une facture commerciale établie par le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôler par ce consulat, ainsi que le prix facturés sont les pratiqués dans le marché du pays fournisseur²

1.3.1.4 La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et est établie sur des formulaires spéciaux. Elle ne comporte, cependant, pas la signature de consul ou le cachet de la douane. Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivent les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

1.3.2 La documentation de transport (expédition)

Les documents du transport consistent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transport. Ces documents différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

¹HEDDAD.S «Le crédit documentaire », Edition PAGES BLUES, Alger, 2011, P19

²BERNETROLLANDE, « principe de techniques bancaires»25^{eme} édition, DUNDO ? Paris 2008, P355, P226

1.3.2.1 Le connaissement maritime (bill of lading)

Le connaissement est un document établi par une compagnie de transport maritime ou toute autre organisation qui se charge de transporter la marchandise du port de l'embarquement au port de destination.¹

C'est un titre prouvant que la marchandise a été à bord, et se verra être transportée dans les meilleures conditions et délai.

Le connaissement assure simultanément trois fonctions, il sert de :

- Récépissé d'expédition pour le chargeur
- Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur
- Titre de propriété par la voie d'endos

En égard à son importance, le connaissement doit comporter certaines mentions à savoir

- Le nom de navire
- Le port d'embarquement
- Le port de déchargement
- Le nom de la compagnie de transport ou celui de capitaine de navire
- La description des marchandises originales
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide)
- Les conditions de paiement
- Le terme de vente (Incoterm)
- La date d'expédition
- La mention « clean en bord »
- La signature du capitaine du navire

Il est à noter également qu'un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

- La mention « no dock », c'est à dire « en portée » ou « chargée sur le pont », ce qui signifie que les marchandises sont entreposées sur un espace non couvert de navire.
- Le connaissement de charte-partie : La charte-partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu dans l'un des contractants et la compagnie de

¹ Didier-pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 999, P226

transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance ne peut être transportée de manière la plus générale et la plus simple.

- La mention de réserve qui est une close manuscrite ajoutée par le capitaine de navire ou la compagnie de navigation, indiquant certain précession concernant l'emballage ou la marchandise même. Un connaissance net « clean of leading » est un connaissance ne comportant aucune réserve.

Le connaissance peut être soit :

- **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise
- **A personne dénommée (straight consigned)** : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
- **A ordre (to order)** : établie à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

En Algérie, le connaissance doit porter la mention "clean on board" (marchandise embarquer net de réserve) tandis que la mention "received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne consiste pas la preuve de l'expédition, est strictement interdit.

En l'absence du connaissance la banque de l'importateur délivre un document appelé "lettre de garantie afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est destinataire de la marchandise. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de pays en cas où le client faillit son obligation de paiement

1.3.2.2 La lettre de transport aérien : (air way bille)

Toute marchandise expédier par avion doit être attesté par une lettre de transport aérien (LTA).¹ La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle nominative de plus ne représente pas un titre propriété.

Dès l'arrive des marchandises l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celle-ci, qui ne peut pas le retirer que après présentation de la LTA.

¹Convention de Varsovie 12.10.1929

Dans le cas où cet avis serait établie au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Sur la LTA sont généralement mentionner : le nom et la signature de transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition.

Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

1.3.2.3 La lettre de transport routier (truck way bill) : LTR

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu

Comme pour le LTA, atteste d'une part prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition dès la signature par le transporteur.

La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

1.3.2.4 Le duplicata de lettre de voiture international : DLVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933).

Ce document est constitué de six feuilles dont l'une, timbré à date de la gare de départ, porte le surcharge "duplicata de lettre voiture "et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommé. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété

1.3.2.5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommé. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

1.3.2.6 Document de transport combiné

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transports pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

1.3.3 Les documents d'assurance

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnités prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnité de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiques par contrat d'assurance.

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980, à l'exception des contrats qui sont imputés sur les lignes de crédit conclues avec des institutions internationales (BM, BAFD, FMI...).

La valeur de l'assurance correspond généralement au coût de revient des marchandises majoré de 10 à 20%

Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des arrivées et les compétences des tribunaux...

Parmi les principaux documents de l'assurance, on peut citer :

1.3.3.1 La police d'assurance

C'est un contrat entre l'entreprise d'assurance et le souscripteur qui atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels¹

Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en général : les accidents survenus au moyen de transport (naufrage, accident de route..), les

¹ V.MEYER, C.ROLIN « Techniques du commerce international », Edition Marie-Odile Morin, France, 2000
P 68

dommages causé à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial :

- **Le risque d'avarie particulière :** qui correspond à toute détérioration, perte ou dommage subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quoi ou en entrepôts.
- **Le risque d'avarie commun :** qui peut naître de la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison.

1.3.3.2 Le certificat d'assurance

C'est une attestation émanant de l'assureur certifiant l'existence d'un contrat d'assurance couvrant des risques bien déterminés pour les marchandises mentionnées.

1.3.3.3 L'avenant

C'est un document, le cas échéant, constatant des modifications, ou apportant des additifs au contrat d'assurance (police d'assurance) initialement établi.

Lorsque les modifications consistent en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

1.3.4 Les documents douaniers

Ces documents qui sont nécessaires pour les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

1.3.5 Les autres documents de commerce extérieur

Il existe d'autres documents qui sont nécessaires pour certains types d'importation, on peut citer :

1.3.5.1 Les listes de colisage et de poids

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids....

1.3.5.2 Le certificat de provenance

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.

1.3.5.3 Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenu entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

1.3.5.4 Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

1.3.5.5 Le certificat phytosanitaire

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

1.3.5.6 Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé les métaux précieux et les produits cosmétiques.

1.4 Les incoterms

Les incoterms sont l'abréviation de l'expression anglaise (International commercial terms). Plus clairement il s'agit des clauses standardisées. Reconnues par tous les acteurs du commerce international. Qui permettent de partir clairement les cours et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international.¹

1.4.1 Définition

Les incoterm résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la chambre de commerce internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

¹ G.Pasco « Commerce international », édition DUNOD, Paris, 2008, P 105

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

Ces termes définissent les obligations du vendeur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale.

Ils Concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et import.

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur

1.4.2 Présentation des Incoterms

Ils sont :

1.4.2.1 EXW (Ex Works) (à l'usine)

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises emballées ont été mise à disposition de l'acheteur dans les locaux propre de vendeur ou dans un lieu dument désigné. L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné.

1.4.2.2 FCA (Free Carrier) (franco-transporteur)

Le vendeur charge de la marchandise sur les moyens de transport de l'acheteur.

1.4.2.3 FAS (Free Alongside Ship) (Franco-le-long-du-navire)

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai du port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise après la livraison.

1.4.2.4 FOB (Free On Board) (franco à bord du navire)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et payer et payer le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

1.4.2.5 CFR (Cost and Freight) (coutet fret)

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour porter des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'enchaînement des marchandises jusqu'au port de destination désigné

1.4.2.6 CIF (Cost, Insurance and freight) (cout, assurance et fret)

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR toutefois il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

1.4.2.7 CPT (Carriage Paid) (port payé jusqu'à)

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi les frais d'assurances sont à la charge de l'acheteur.

1.4.2.8 CIP (Carriage and InsurancePaid) (port payé assurance comprise jusqu'à)

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir pendant le transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

1.4.2.9 DPU (DeliveredAt Place Unloaded) (rendu au lieu de destination déchargé)

Le DPU remplace le DAT2010 et devient une nouvelle règle des incoterms 2020.

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme ^ terminal^ comprend tout type de lieu (terminale aérien, maritime, routier, entrepôt...). Le vendeur assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

1.4.2.10 DAP (DeliveredAtPlace) (rendu au lieu de destination)

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination. C'est à l'acheteur qu'incombent les formalités douanière, les droits et taxes sauf si le contrat de transport en dispose autrement.

1.4.2.11 DDP (DeliveredDutyPaid) (rendu droits acquittés)

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

1.4.3. Rôles des incoterms

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

- Première fonction : dans le cadre de contrats de commerce international, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, les assurances et de la livraison.
- La deuxième fonction est de déterminer le lieu de transfert des risques.
- La troisième fonction concerne la fourniture des documents et des informations.

1.4.4. Les différents modes de classement des incoterms

On peut classer les incoterms selon le type de vente, par mode de transport et par famille.

1.4.4.1. Le classement selon type de vente**A- Les ventes au départ**

La marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF)

B- Les ventes à l'arrivée

Le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (DAP, DPU, DDP).

1.4.4.2. Le classement par famille

A- La famille des « F »

Comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms FCA, FAS, FOB.

B- La famille des « C »

Est la plus nombreuse avec CPT, CIP, CFR et CIF, le vendeur paie dans tous les cas le transport principal, quelque fois l'assurance mais ne supporte aucun risques liés à l'acheminement.

C- La famille des « D »

La marchandise circule aux risques et charges du vendeur. On y trouve les incoterms DAT, DAP, DDP.

1.4.4.3. Le classement par mode de transport ¹

A- Les Incoterms multimodaux

Tous les modes de transport et sont au nombre de 7 (EXW, FCA, CPT, CIP, DTU, DAP, DDP)

B- Les Incoterms maritimes et fluviaux

Sont pour leur part 4 (FAS, FOB, CFR, CIF).

1.4.4.4 Le choix de l'incoterm

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des

¹ BOUCHATAL (SABIHA) : Le commerce international : paiement, financement et risque y afférant, mémoire DESB, Ecole supérieur des banques Alger 2003 P 14

conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.¹

1.4.5 Les limite des Incoterms

Les Incoterms mentionnent uniquement les droits et les devoirs à la charge des parties concernant les modalités d'acheminement, mais ne garantissent pas la bonne exécution du contrat commercial et ne précisent pas le moment du transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur.

Section 02 : Les techniques de financement du commerce extérieur

2.1 Les technique de financement à court terme

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation, servent à rééquilibrer la trésorerie des exportations, soit en cours de fabrication ou de livraison, soit après l'expédition des marchandises ou bien en période de discussion avec le fournisseur

2.1.1 Le crédit de préfinancements

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

2.1.1.1 Définition

Le crédit de préfinancement est un crédit octroyé par une banque à une entreprise agricole, commerciale ou industriel, afin de lui permettre de financer les dépenses nécessaire à la préparation d'un produit ou d'un service destiné à l'exportation. Le crédit de préfinancement peut ainsi financer, en tout ou partie, des études ou encore la fabrication d'un bien ou d'un produit. Ce concours est destiné à couvrir les besoins occasionnés par la préparation d'un stock marchand destiné à l'exportation ou à l'exécution de services à l'étranger

2.1.1.2 Les caractéristiques du crédit de préfinancement

- Ce crédit est généralement appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur
- Il n'est pas accordé qu'aux entreprise qui exportant directement leurs marchandises, leurs fabrication ou leurs prestation

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) gestion des opérations import-export DUNOD, Paris, 2008 P26

- 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 adéquate à celle de la fabrication de matériel il peut aller jusqu'à la naissance de créances
- Le remboursement est assuré soit
 - Par un règlement au comptant de l'acheteur étranger notamment par utilisation d'un crédit étranger
 - Par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créance née.

2.1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger (Daily étranger)

Elle représente un financement dès la naissance de la créance qui prend effet de la date de la sortie de la marchandise de territoire douanier.

2.1.2.1 Définition

La mobilisation des créances nées sur l'étranger (MCNE) 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 montant ou celle-ci existant juridiquement.¹

Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation des effets de commerce. L'intérêt de ce crédit est de permettre aux entreprises exportatrices titulaires de créances à court terme sur leurs cocontractants étrangers de recevoir leur contrepartie après la mobilisation de ces créances auprès d'une banque.

2.1.2.2 Caractéristiques

La mise du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.

- La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites titres par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billet à ordre souscrire par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- Les crédits peuvent être accordés pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.

¹ F-TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010-2011

- Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les marges (commissions bancaires).
- Afin de se prémunir contre les risques (commerciales et politiques), les CMNES peuvent être garantie par un organisme d'assurance. La police d'assurance souscrite par l'exportateur est subrogée au profit de la banque multilatrice.

2.1.2.3 La procédure de traitement

Le vendeur ayant accordé un délai de paiement à l'acheteur, Mobilise sa création auprès de la banque qui va alors créditer son compte à concurrence du montant de la création. 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'acheteur¹

2.1.2.4 Les avantages et les inconvénients

Comme pour le crédit de préfinancement, la mobilisation de créations 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 nécessaires 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.

Toute fois l'exportateur qui choisit cette formule n'est pas à l'abri des risques suivants :

- Risques de non-paiement
- Risque de change (si la facture est faite dans une monnaie autre que celle de pays)

2.1.3 Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mise en place la technique de financement «avance sur devises »

¹ M^{elle} CHERIGUI Chahrazed mémoire de magister en droit Bancaire et financier P117

2.1.3.1 Définition

L'avance en devises est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellées 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 de contrat commercial. Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêt en devise. Elle permet à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertible euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leurs clients étrangers¹

2.1.3.2 Les caractéristiques

Une avance peut être consentie dans toute monnaie convertible et peut porter sur 100% de la créance. La durée de l'avance correspond à la durée de la créance majorée du délai d'encaissements et le coût de l'avance englobe le taux d'intérêt sur le marché des eurodevises et les frais constituant les commissions de la banque. Les intérêts sont payables en devises à terme échu

2.1.3.3 La procédure de traitement

Une opération d'avance en devises se déroule comme suite : l'exportateur emprunte auprès de sa banque le montant des devises correspond à la créance qu'il détient sur l'importateur. Le remboursement est assuré, à l'échéance de la créance, par l'importateur vis sa banque, l'exportateur a la possibilité de vendre les devises sur le marché des changes, au comptant, afin de reconstituer sa trésorerie en monnaie nationale.

2.1.3.4 Les avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

- Couverture de risques de changes, 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 se base sur un minimum de formalités
- Les coûts de l'avance sont inférieurs à ceux de la mobilisation de créances sur l'étranger

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

¹ G.LEGRAND et H.MARTINI, OP. CIT, P204

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur
- Si la devise de l'emprunt diffère de la monnaie de facturation, l'exportateur encoure toujours le risque de change.
- Notons que cette technique n'est pas encore pratique en Algérie.

2.1.4 L'affacturage

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients appelés acheteur¹

C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge de recouvrement de ces créances en assurant le risque de non-paiement.

L'affacturage (factoring) est une technique de recouvrement de créances mises en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter ces gestion à un établissement de crédit spécialisé : L'affacturage (factor) longtemps mal considéré, comme le dernier recours de société en difficultés financier, il s'agit aujourd'hui d'un outil moderne et soupe aux services des entreprises. C'est à la fois un procédé d'externalisation de tâches administratives, d'assurance contre les impayés à court terme.

2.1.4.1 Les caractéristiques

- L'affacturage ne peut être utilisé que si les délais de paiement 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 cadré 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 fondée sur :
 - Un contrat de vente entre l'acheteur et le fournisseur
 - Un contrat d'affacturage entre le fournisseur et le factor

¹AMMOUR. B « pratique des techniques Bancaire » Ed DAHLAB, 1997, P107

- 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'engager à gérer le recouvrement à l'acheteur

2.1.4.2 Procédure et traitement

Le déroulement de l'opération à une société d'affacturage se fait comme suit :

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage internationale pour solliciter un financement, pour donner son accord, le factor export peut faire appel à un factor import dans le pays vers lequel le vendeur exporte la marchandise.
- Dès l'obtention de cette accord, l'exportateur signe le contrat d'affacturage avec le facteur export, au terme lequel, tous les effets à recevoir son cédés à ce dernier, l'importateur et l'exportateur concluent ensuite le contrat commerciale intégrant la clause relative au financement par "affacturage".
- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le paiement doit se faire, à la société de factoring. Le factor export procède alors u règlement de l'adhérent (l'exportateur) soit par chèque, soit en souscrivant, à son ordre, un billet qu'il pourra auprès escompter de sa banque.
- De cette manière l'exportateur, bénéficie d'un recouvrement anticipé de sa créance, moyennant le paiement d'une commission au factor, le factor export transmet les effets au factor import et le factor import procède aux recouvrements à échéance des effets puis le fait parvenir au factor export.

2.1.4.3 Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- Le financement immédiat des factures à hauteur de 100% et à des couts connus à l'avance
- Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients
- L'allégement de leur bilan par la cession du poste clients
- La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change

Néanmoins, elle comporte des inconvénients

- Le cout de cette opération est relativement élevé

- L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque d'être moins diplomatique envers le client.

2.2 Les technique de financement à moyen et long terme

Les financements à moyen et long terme permettent aux exportateurs de bien d'équipement, généralement coûteux, d'accorder à leurs clients étalement des paiements qui ne peuvent être supportées par leur trésorerie

2.2.1 Le crédit fournisseur

Crée par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux.

2.2.1.1 Définition

Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur¹

2.2.1.2 Les caractéristiques du crédit fournisseur

- L'objet du crédit de fournisseur est de financer des biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.
- La durée est :
 - Comprise entre 18 mois et 7ans, lorsque le crédit est à moyen terme
 - Supérieur à 7ans quand le crédit est à long terme
- Le crédit fournisseur peut être payé progressivement : "procédures des paiements progressifs".
- Le montant de crédit, en principal et intérêts, est égal au montant de la créance payable à terme
- Le remboursement de la banque prêteuse s'effectue souvent par semestrialités égales en procédant à l'encaissement des effets du principal et des intérêts.

¹MANNAI (S) et SIMON (Y) : « Techniques Financement International » 7ème édition ECONOMICA, paris 2001,

2.2.1.3 Procédure et traitement

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

Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part finançable. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial fixant en outre les conditions financières. L'exportateur expédier la marchandise se remet les documents à sa banque accompagnés des effets triés sur l'acheteur selon le nombre de semestrialités de remboursement. Ces effets sont transmis à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant, par cette dernière

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

2.2.1.4 Les avantages et inconvénient

Le crédit de fournisseur devient le plus dominant des crédits extérieurs ; il présente les avantages suivants :

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

Aussi il a des inconvénients :

- Il est contraint de supportables risques commerciaux et politiques s'il ne couvre pas auprès d'un organisme d'assurance (si l'acheteur ne paye pas, le fournisseur reste débiteur de la banque).
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à sa charge

2.2.2 Le crédit acheteur

Visé à dégager le fournisseur des problèmes de financement.

2.2.2.1 Définition

Le crédit acheteur est un prêt directe consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque paie un comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A ; des équipements ou matériel commandés ¹

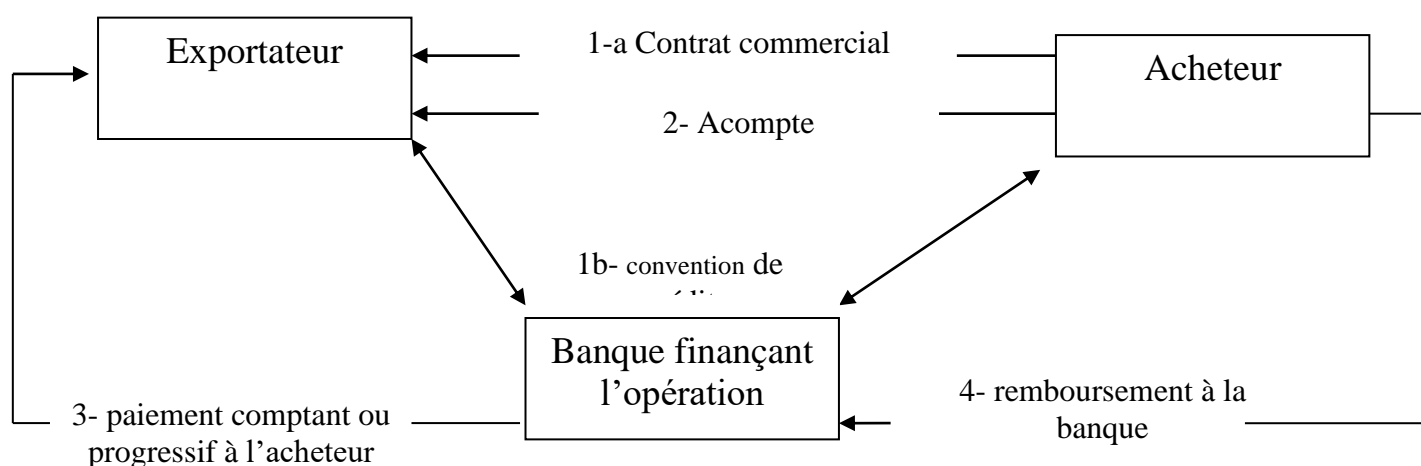
2.2.2.2 Caractéristiques

- Ce type de crédit est utilisé lorsque il s'agit d'exportation de biens d'équipements de ou de quantités importantes de métiers premier
- Le crédit acheteur finance généralement 85% du montant total du contrat commerciale, étant donné que l'emprunteur est obligé de verveur un acompte de 15%
- Les modalités, de paiements du vendeur son expressément prévues par le contrat commercial
- Le remboursement se fait généralement par des semestrialités successives
- La durée de remboursement varie de 2 à 12 ans selon le montant de l'opération, la nature du produit et le pays de destination

2.2.2.3 Procédure de traitement

Le crédit acheteur se déroule comme suite :

Figure N°1 : schéma représentatif du déroulement d'un crédit d'acheteur



Source : J.PAVEAU. F.DUPHIL. J.P. LEMAIR, « Exporter », Edition Foucher, 22em Edition, Vanves, 2010, P433

¹BERNET-ROLLAND « principe de technique bancaire », 21ème Edition, DUNOD ? Paris, 2002, P280

- **Explication du schéma**

1a ► La conclusion du contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur, en prévoyant les : modalités de paiement, montant de l'acompte et le mode de son règlement, la partie à financer par le crédit acheteur...

1b ► Le contrat financier (convention de crédit) est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur)

2 ► L'acompte entre l'acheteur et l'exportateur

3 ► La banque prêteuse règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit d'une part, d'une autre part elle notifie l'emprunteur par un avis d'utilisation pour le tranche débloque

4 ► L'acheteur procède au remboursement de la principale et au paiement des intérêts et des commissions suivants l'échéancier de remboursement

2.2.2.4 Avantages et inconvénient

- Le crédit acheteur peut permettre de proposer à un acheteur étranger un financement à taux plus attractifs que celui qu'il aurait pu obtenir dans son propre pays
- L'acheteur peut en outre bénéficier d'une durée de crédit plus longue que celle offerts par les banques de son pays
- L'exportateur est dégagé du risque d'impayées qui est transféré à la banque prêteuse

Aussi des inconvénients :

- La longue durée de crédit crée el risque de change
- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce financement

2.2.3 Le financement par crédit-bail (leasing)

Parmi les anciennes techniques de financement des équipements industriels, figure « le crédit-bail » appelé aussi « location financière » ou plus couramment « leasing ».

Régi par les dispositions des textes suivants : loi 90/10 du 14/041990 sur la monnaie et le crédit (art n°112, 116), l'ordonnance 03/11 relative à la monnaie et au crédit dans son article

68 ; l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail, l'instruction de la banque dé Algérie 07/96 du 22/10/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de leasing et leur agrément

2.2.3.1 Définition

Le crédit-bail est un modèle financement des biens d'équipements à usage professionnel utilisant les avantages de la location. Le bailleur (société de leasing) achète un bien d'équipement et le loyer à un utilisateur (locataire) pour une durée ferme irrévocable.

En fin le crédit-bail, le locataire peut soit exercer son option d'achat, en acquérant le matériel pour un prix convenu dès m'origine ¹

2.2.3.2 Mécanisme du crédit-bail

Le crédit-bail généralement des contrats assez importants tels que les matériels de transport : avions, navires conteneurs, équipements pétroliers, matériels de chantier utilisés par des entreprises de travaux publics, marchandises-outils...

L'opération de crédit-bail se caractérise par la conclusion de trois contrats :

- Contrat technique entre le preneur et le fournisseur
- Contrat technique entre le fournisseur et le bailleur
- Contrat technique entre le bailleur et le preneur

Le montant du loyer peut être constant ou dégressif

Donc le crédit-bail met en relation trois intervenants ;

- **Fournisseur** : fabricant, vendeur
- **L'opérateur bancaire** : c'est la personne qui choisit le bien négociées termes du contrat avec fournisseur (le prix de l'équipement) et puis il s'adresse à une banque ou une société leasing pour le financement de l'opération
- **Le bailleur de fond** : la banque ou la société leasing signe les contrats d'acquisition telle qu'un arrête par l'opération et fait signer à ce dernier un contrat de la location du bien choisi par lui et financé par le bailleur.

¹ F-TALEB « contrat bancaire internationaux et loi d'autonomie en particulier. Les crédits internationaux Thèse de doctorat d'Etat, 1990

Le contrat de location fixe le montant du loyer, la périodicité de son paiement (annuel ou trimestriel), ainsi la durée de contrat (périodique, irrévocable) qui équivaut souvent à la durée de la vie économique du bien en question, au cours de laquelle les deux contractants et en particulier le locataire, en pourra pas dénoncer le contrat.

2.2.3.3 Avantages et inconvénient du crédit-bail

Ce mode de financement comporte de nombreux avantages :

- Le crédit preneur a la possibilité de financer l'acquisition à 100%, toutes les charges incluses, ce qui lui permet de procurer l'équipement sans mise de fonds initial
- Le crédit-bail permet de préserver la trésorerie de crédit preneur, qui conserve ses fonds pour les affecter au financement d'autre besoins liés au financement de ses activités
- le fournisseur étranger, dans un contrat crédit-bail n'a pas de souci du risque de charge car cette opération équivaut une vente au comptant.

Le crédit-bail renferme toutefois des inconvénients :¹

- Le cout de crédit-bail est très élevé, en effet les loyers à verser et le prix résiduel devant être payer dans le cas de l'option d'achat sont importants.
- La complexité du montage de l'opération
- Le bailleur est exposé à différents risques (juridiques, monétaires, ou politiques) qui expliquent la réticence des « sociétés de leasing ».

Section 03 : Technique de paiement

Les techniques de paiement des importations utilisées dans les transactions commerciales présentent des caractéristiques différentes. Le choix de tel ou tel mode de paiement dépend des négociations commerciales entre l'importateur et l'exportateur. Par ailleurs, les techniques de paiement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont L'encaissement simple le crédit documentaire et la remise documentaire

¹PRUCHAD.J « Evolution des techniques bancaires », Edition scientifique RIBER, Paris, 1960, P50

3.1 Le crédit documentaire

3.1.1 Définition

Selon les règles et usances uniformes 600 : Le crédit documentaire est tout arrangement, quel qu'en soit la dénomination ou description en vertu de laquelle une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instruction d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte, est tenue d'effectuer un paiement à un tiers, (le bénéficiaire) ,ou à son ordre, ou d'accepter et payer les effets de commerce tirés par ce bénéficiaire où autorise une banque à effectuer ledit paiement ou accepter et payer lesdits effets de commerce ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés, pourvu que les termes et conditions du crédit soient respectés¹.

D'après la définition, nous constatons que le crédit documentaire est un arrangement vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur sous conditions qu'elle reçoive des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues

3.1.2 Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes.²

3.1.2.1 Le donneur d'ordre

Il s'agit d'importateur acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.

3.1.2.2 La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.

3.1.2.3 La banque notificatrice

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

3.1.2.4 Le bénéficiaire

Il s'agit d'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est celui qui bénéficie de l'engagement bancaire.

¹ Publication CCI N 600 RUU relatives au crédit documentaire 1juillet 2007, P 8.

² LASARY, « les memos, le crédit documentaire », el dar othmania.2007, P15

3.1.2.5 La banque confirmatrice

Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.

3.1.3 Les formes de crédit documentaire

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

3.1.3.1 Le crédit documentaire révocable

Le crédit révocable ¹implique un engagement bancaire souple ; Il peut être amendé ou annulé par la banque émettrice à tout moment et sans que le bénéficiaire en soi averti au préalable. Un tel crédit offre donc peu de garanties au bénéficiaire.

3.1.3.2 Le crédit documentaire irrévocable

Ce type de crédit documentaire constitue un engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur d'effectuer ou de faire effectuer le règlement contre la présentation, par ce dernier, des documents conformes aux instructions de l'importateur. Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur².

3.1.3.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur³.

¹ Article 8, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

² Article 9, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international

³ Article 9bis, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international

3.1.4 Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire

3.1.4.1 Les Avantages

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables

- **La sécurité**

Le vendeur est payé après l'envoi des documents par sa banque. Quant à l'acheteur il ne procède au paiement qu'à la réception des documents portant sur les quantités et la qualité (références technique) de sa (ou ses) commande(s) car le contrôle des documents est effectué par un personnel bancaire pour la vérification de la conformité des documents ;

- **La rapidité de paiement**

Quand le crédit est réalisable à vue aux caisses de la banque Notificatrice ou si le crédit est confirmé. Le vendeur peut se faire payer l'expédition des marchandises ou la prestation des services si le crédit documentaire est réalisable par acceptation ou négociation, le vendeur peut mobiliser les traites créées et alimenter sa trésorerie

- **Grande précision**

Le crédit documentaire est une technique de grande précision car s'appuyant sur les documents il évite, ainsi toute interprétation ;

- **Universalité**

Cette technique est internationale et convient parfaitement, aux règlements de marchandises ou de services, à l'import et à l'export elle présente une grande variété de solutions de paiements à vu les différents types de crédits documentaires existant.

3.1.4.2 Les inconvénients

Le crédit documentaire comporte quelque inconvénient majeur¹

- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure
- Cherté de son coût pour l'importateur, surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de Crédit important
- Risques de non-paiement pour l'exportateur dus à l'insolvabilité de la Banque émettrice ou autres risques politiques si le crédit n'a pas été confirmé
- La banque émettrice est obligée de payer l'exportateur à échéance, même si l'importateur n'a pas la provision suffisante. Si elle a confirmé le crédit, la banque de l'exportateur aurait à supporter tous les risques de non-paiement de la banque émettrice

¹ OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p19.

- Sécurité absolue uniquement en cas de crédit documentaire irrévocable et confirmé

3.1.5 Les objectifs du crédit documentaire

Comme moyen de paiement universellement admis, il permet d'asseoir un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, si, toutefois l'opération est bien maîtrisée de négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du crédit documentaire. Pour cela, l'activité commerciale internationale exige de l'opérateur de disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (entendre également les marchés). Et de connaître la réglementation nationale et internationale.¹

3.1.6 Les crédits documentaires spéciaux

En dépit des besoins diversifiés nécessaires au déroulement d'une opération commerciale internationale, nous pourrions rencontrer des applications particulières du crédit documentaire. En effet, il existe différents types de crédits documentaires spéciaux², selon l'usage qui en est fait, nous pouvons citer :

3.1.6.1 Le crédit revolving (renouvelable)

Le crédit revolving³ est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé automatiquement. Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

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

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

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

Le crédit "revolving" vise à :

¹ CHIRIGUI (C), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université d'Oran, 2014, p194

² LASARY, « les memos, le crédit documentaire », el dar othmania. 2007, p 62

³ OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p19

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

3.1.6.2 Le crédit red-clause (à clause rouge)

Ainsi appelé parce qu'à l'origine la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est une clause spéciale qui est mentionnée sur la lettre de crédit par l'importateur et qui demande à sa banque d'avancer spécialement des fonds à l'exportateur avant la remise des documents. Cette clause est insérée par la banque émettrice à la demande du donneur d'ordre et son libellé est en fonction de ses instructions et des exigences de la banque émettrice. Il précise le montant de l'avance autorisée ; dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit. Il est utilisé comme un moyen de financement en faveur de vendeur avant l'expédition¹.

3.1.6.3 Le crédit transférable

Le crédit transférable² est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque transférant) ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque "transférant", qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second bénéficiaire). Lorsque l'exportateur n'arrive pas à lui seul à répondre à la commande de son client importateur, il peut transférer une partie de la commande chez un autre fournisseur qui se chargera d'exporter directement sa part de marchandises et de documents chez l'importateur, cette part venant s'ajouter à la part expédiée par le premier exportateur.

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

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

¹ CHIRIGUI (C) ; « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université de Oran, 2014 p 169

² Idem p194

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

3.1.6.4 Le crédit back to back

L'exportateur qui ne dispose pas du stock suffisant pour fournir la commande de son client importateur va ouvrir une autre lettre de crédit auprès d'un autre fournisseur pour compléter sa livraison à son client importateur. Le second crédit est alors adossé au premier qui lui sert de garantie.¹

3.1.7 Les modes de réalisation du crédit documentaire

Le mode de réalisation du crédit documentaire² est l'acte par lequel une banque exécute ses engagements envers le bénéficiaire si les documents sont conformes aux termes et conditions du crédit. Tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation.

3.1.7.1. Réalisation par paiement à vue

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

3.1.7.2 Réalisation par paiement différé

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

3.1.7.3 Réalisation par acceptation

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

3.1.7.4 Réalisation par négociation

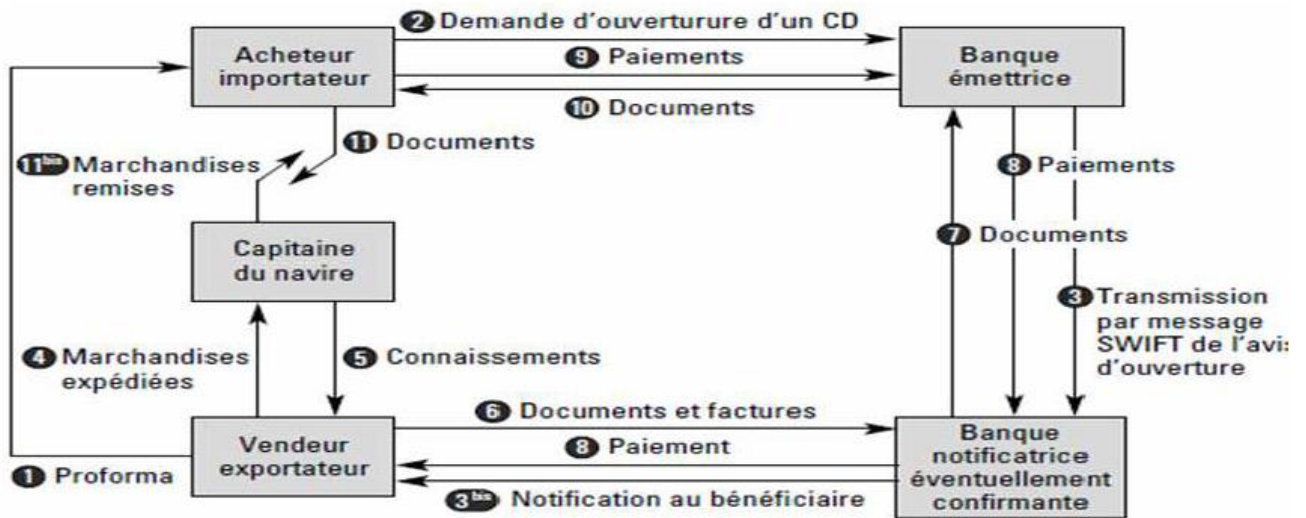
La banque désignée escompte, contre les documents, une traite tirée sur vendeur est réglée immédiatement tandis que l'acheteur ne sera débité qu'à l'échéance.

¹ OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008, p 20

² Article 10, point A des règles et usances uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce internationale relatives aux crédits documentaires, 1994.

Figure N°2 Mécanisme de crédit documentaire

Le fonctionnement du crédit documentaire est décrit dans le schéma qui suit :



Une opération de crédit documentaire se déroule comme est présentée la figure N°01¹

- 1) L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement
- 2) L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- 3) La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
- 4) La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- 5) Dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises.
- 6) Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée

¹ LEGRAND (G) et MARTINI(D), op-cité, P136

- 7) A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).
- 8) La banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.
- 9) La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse, de la façon convenue, la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire (la banque désignée).
- 10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
- 11) L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

3.2 La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

La remise documentaire est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements de la chambre de commerce internationale, publication 522 (RUE 522), définissent la remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement D/P ou documents contre acceptation D/A ou toute autre forme¹.

3.2.1 Définition

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

¹ LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3ème édition, P145.

contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances¹

3.2.2 Les intervenants du la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties

3.2.2.1 Le donneur d'ordre

C'est le vendeur (exportateur) qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

3.2.2.2 La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.²

3.2.2.3 La banque chargée de l'encaissement

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

La banque présentatrice : (banque de l'acheteur)

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

3.2.2.4 La banque présentatrice : (banque de l'acheteur)

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

3.2.2.5 Le tiré

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

3.2.3 Les formes de remise documentaire

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

¹ La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes
² AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011 p 41.

3.2.3.1 Documents contre paiement (D/P)

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur.

3.2.3.2 Documents contre acceptation (D/A)

La banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur (puisque le règlement à l'échéance).¹

3.2.4 Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages et plusieurs inconvénients

3.2.4.1 Les avantages de la remise documentaire

La remise documentaire apporte des avantages²

- **Bonne ambiance commerciale**

L'avantage est net sur le plan commercial : le vendeur fait confiance à l'acheteur puisqu'il décide de commencer par lui envoyer la marchandise. Ce n'est qu'après l'expédition qu'il prend la précaution d'envoyer les documents par voie bancaire

- **Souplesse des formalités**

Il suffit, pour le vendeur, de s'adresser à sa banque habituelle et de faire parvenir les documents, par son biais à la banque correspondante dans le pays de l'acheteur avec des instructions portant sur les conditions de remise des documents

- **Rapidités d'expédition**

Si la marchandise est déjà prête elle peut être expédiée immédiatement puisque le vendeur ne demande à son client aucune initiative telle l'ouverture d'un crédit documentaire ce qui implique une rapidité dans livraison et gain de temps considérable

- **Simplicités des formalités la remise documentaire est d'une grande simplicité.**

¹ KHALDI (M) « le Crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire Licence, promotion 2009.

² <http://www.bdl.dz>

3.2.4.2 Les inconvénients de la remise documentaire

- **Sécurité modeste** : le vendeur n'obtient aucune sécurité de la banque. Les documents permettant à l'acheteur de se porter réclamateur de la marchandise, puis de la dédouaner ne lui sont remis qu'après son règlement. Si la traite n'est pas honorée, le vendeur supporte intégralement le risque commercial de son paiement. La remise documentaire étant payable dans le pays de l'acheteur, le risque de non transfert demeure total.
- **Dépendance envers l'acheteur** : la remise documentaire reste dangereuse dès lors qu'un climat de confiance n'est pas instauré entre les deux partenaires commerciaux.
- **Risque logistique**: si l'acheteur refuse de payer la marchandise et que celle-ci est déjà expédiée, le vendeur va supporter tous les frais de stationnement et d'entreposage.

3.2.5 L'objectif de la remise documentaire

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

3.2.6 Les caractéristiques d'une remise documentaire

La remise documentaire est régie conformément aux Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux encaissements 522 de la CCI.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à:¹
 - Exécuter les instructions reçues par son mandant.
 - Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.

¹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011.

- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.
- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
 - Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice
 - Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré
 - Le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s)
 - La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun
 - Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu
 - Les frais et intérêts à encaisser
 - Le mode de paiement
 - La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

3.2.7 Le mode de réalisation

On distingue quatre modes de réalisations¹

3.2.7.1 La remise des documents contre paiement (à vue)

La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération.

En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

3.2.7.2 La remise documentaire contre acceptation

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vent.

3.2.7.3 La remise documentaire contre acceptation et aval

En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.

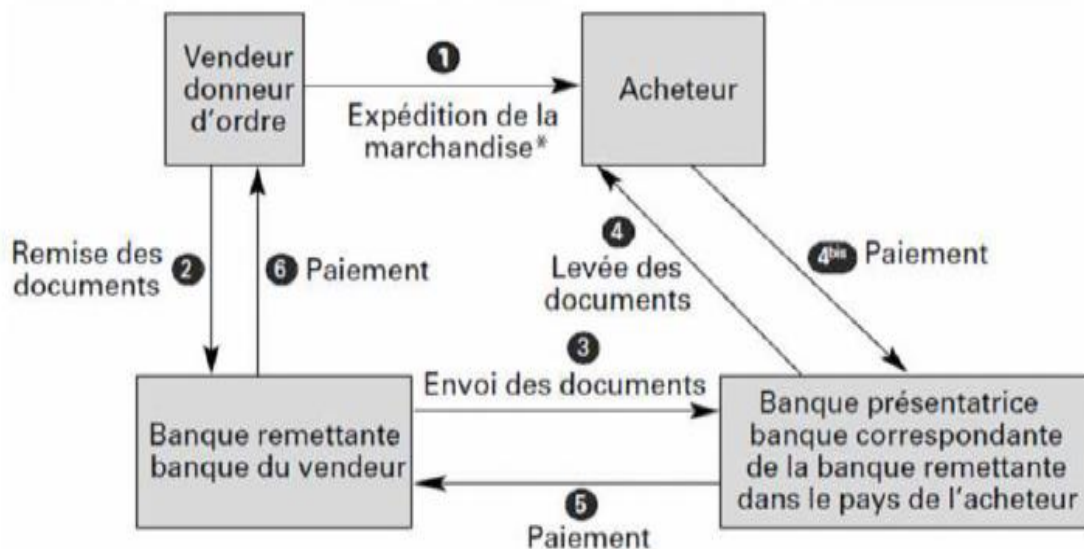
¹ (k) kais et (L) lahdir (le financement du commerce international) mémoire master Bejaia 2015/2016

3.2.7.4 La remise documentaire contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

3.2.8 Déroulement de la remise documentaire

Figure N° 3 : le déroulement d'une remise documentaire



Source : LEGRAND (G) et MARTINI(D)

Après avoir conclu un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur, le déroulement de la remise documentaire se fait ainsi :

- **La première étape**

Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice informée (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglé.

- **Deuxième étapes**

Les documents sont remis à la banque remettante, la banque de l'exportateur.

- **Troisième étapes**

La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.

- **Quatrième étapes**

La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traite. En acceptants les documents, l'acheteur lève les documents, la mainlevée de la marchandise.

- **Cinquième et sixième étapes**

Le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort ». Le schéma qui précède retrace la chronologie des étapes d'une remise documentaire. Dans le cas de relations commerciales régulières, l'exportateur pourra se dispenser d'utiliser une banque en France, il transmettra directement à la banque de l'acheteur les documents et la lettre d'instruction, afin qu'elle procède au recouvrement contre documents.

Cependant, il est important de signaler l'article 6 des RUE n° 522 : « Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité, sans un accord préalable de cette banque... » Notons que dans le cas où cette demande d'accord préalable n'a pas été formulée, la banque n'est nullement tenue de prendre livraison des documents, l'expéditeur continuant à en assumer le risque et la responsabilité

Conclusion

A travers ce chapitre nous avons pu aborder des éléments essentiels au commerce international à savoir les techniques de financement à court terme ainsi que à moyen et long terme tout en abordant les techniques de paiement dont l'encaissement simple, le crédit documentaire et la remise documentaire

Chapitre III



Financement d'une opération d'importation Au Sein De La BEA Agence de TIZI-OUZOU «0034»



Introduction

Le développement du commerce international induit par la croissance démographique et du progrès technique pose problèmes aux différents pays, compte tenu des inégalités économiques existantes.

En Algérie, les opérations du commerce international se font par l'intermédiaire de la banque d'Algérie en vue de concrétiser sa stratégie de contrôle de change

Afin de maîtriser les opérations qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons accompli un stage pratique au sein du Service Commerce Extérieur de l'agence « **BEA 34** de TIZI OUZOU » qui a pour but de mettre nos connaissances en pratique.

Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil

1.1 Historique et évolution de la BEA :

L'idée de la création de la BEA a été le résultat de la nationalisation du secteur bancaire au lendemain de l'indépendance (1966-1967) car il paraissait indispensable d'avoir un système monétaire national capable de répondre aux besoins de financement croissant du secteur économique.

La création de la BEA s'est faite conformément à l'arrêté N° 67-204 du 01-10-1967, ceci a représenté la dernière phase de la procédure de création des banques.

La BEA est une entreprise nationale qui a endossé les charges et les fonctions de cinq (05) banques étrangères activant en Algérie et qui sont :

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

Malgré l'appartenance de la BEA au secteur public, cette dernière est soumise aux lois du commerce donc de la concurrence, s'ajoute à cela son objectif fondamental qui est celui de financer le commerce extérieur et de participer à toutes les opérations monétaires qu'exige l'économie.

Depuis 1970, la BEA était digne de confiance de toutes les opérations bancaires des grandes entreprises industrielles étrangères ainsi que pour la gestion des comptes de l'entreprise nationale SONATRACH.

Après l'adoption de la loi N°01-88 datant du 21 janvier 1988 et concernant l'indépendance des entreprises, la BEA est devenue à partir du 05-01-1989 selon la loi 01-89 une société par action d'un capitale social d'un milliard de dinars après que celui eu été de 20 millions de dinars au début de son activité.

Le capitale de la BEA se repartie comme suit :

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

Le capital global de la BEA ne cesse de croître, en 1993, il était d'un milliard six cent millions de dinars pour atteindre en 1995 cinq milliard six cent millions de dinars et douze milliards deux cents millions de dinars en 2001 et à ce jour le capital augmente de plus en plus.

La BEA compte 105 agences réparties à travers le territoire national, a pour but de faciliter et de développer les relations de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale en plus de ses financements privés.

1.2 Les missions de la BEA :

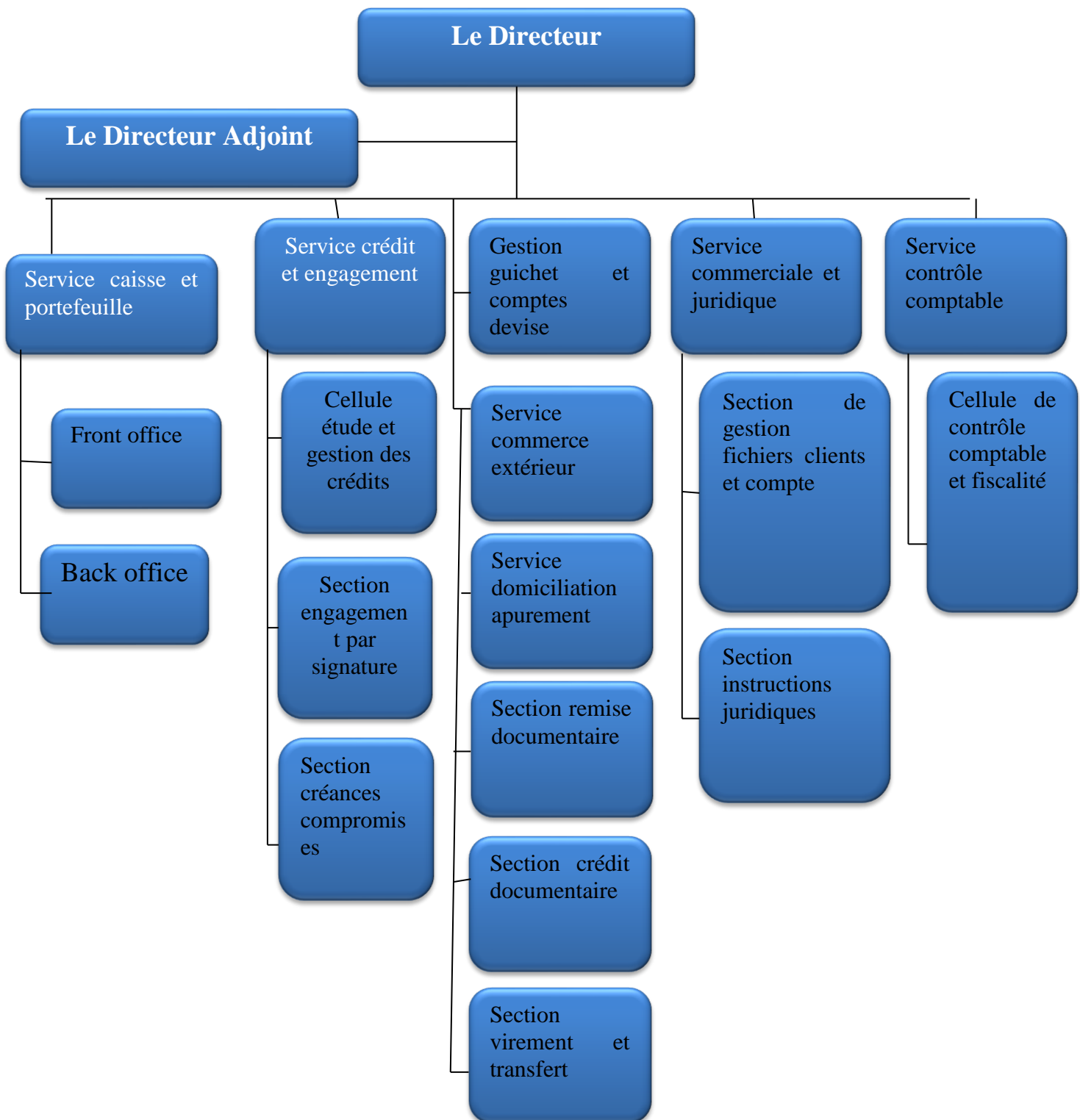
- En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir des transactions commerciales avec d'autres pays ;
- Elle participe à tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargé d'en assurer la gestion et le contrôle.
- Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger ;
- Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des

participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère de finance et du ministère du commerce

- Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
- Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieur compatible avec ses objectifs ;
- Développer de nouvelles activités telles que le leasing (crédit-bail) et la recherche de partenaire extérieur.
- Cherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays

1.3 L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou

Figure n°4 L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou



Source : document interne de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur »

1.4 Présentation du service étranger

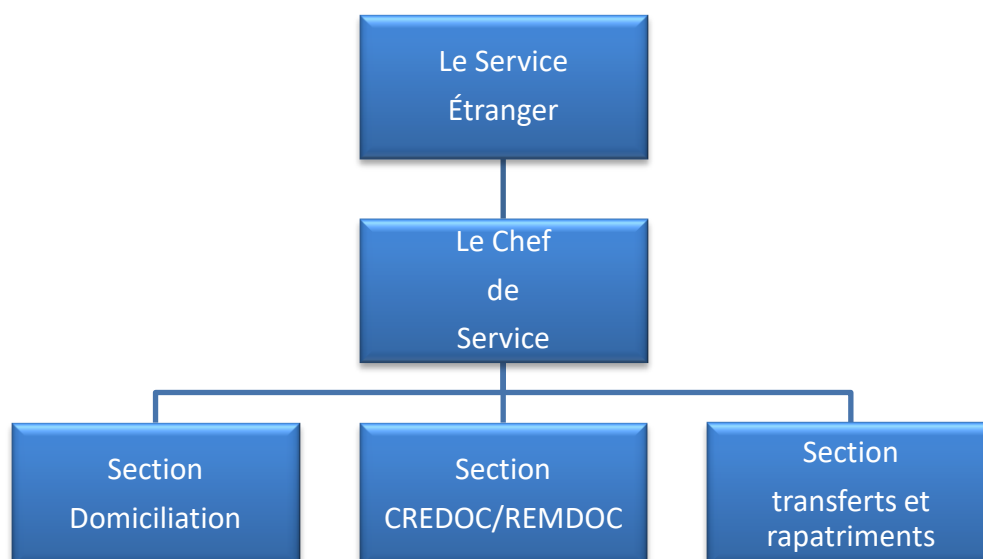
Comme toute opération de banque, celle du commerce extérieur doit obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.

Le service du commerce extérieur est chargé de la réalisation de toute opération portant sur le mouvement de fonds en monnaies étrangères, et ce dans le cadre du respect de la réglementation en vigueur. Autrement dit, le service étranger a pour fonction essentielle d'exécuter avec l'étranger les opérations effectuées par ou pour le compte de la clientèle, d'assurer les transferts ordonnés par celle-ci et de recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en sa faveur.

Parmi les missions essentielles qui incombent au service étranger, il y'a :

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

Figure n°5 : L'organisation du service « commerce extérieur »



« Schéma de l'organisation du service étranger »

Source : document interne de la BEA : « guide des opérations du commerce extérieur »

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

- **Relations internes**

L'agence entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque pour les aspects liés à leur domaine de compétence.

Pour son bon fonctionnement et par souci d'efficacité le service étranger entretient des relations avec les structures suivantes :

- Direction du réseau : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi pour le contrôle de l'activité.

Direction du marketing et de la communication : pour l'apport en informations nécessaires aux études de marchés, de segmentation de la clientèle, de sondage...etc.

- Direction des Opérations avec l'Etranger : pour le traitement de l'ensemble des opérations de transferts et rapatriements avec l'étranger.
- Direction des Relations Internationales : chargée du choix des correspondants et d'octroi garanties des Garanties Internationales.
- Direction du Commerce extérieur : pour tous ce qui concerne les statistiques de la Banque d'Algérie et l'application de la réglementation.
- Structures de contrôle : qui ont pour charge le contrôle de l'activité bancaire
- Direction de formation : pour les besoins de formation du personnel de l'agence

- **Relations externes**

Le service étranger collabore avec d'autres institutions pour son bon fonctionnement. Ces institutions sont :

- La banque d'Algérie : le service étranger doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, liste d'interdits à la domiciliation...) que lui communique la banque d'Algérie.
- Le Ministère de Commerce : pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention de listes de produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

- Le Ministère des Finances : pour la mise en place de lignes de crédits extérieur au profit des importateurs.
- L'administration des douanes : pour le contrôle des flux physiques relatifs aux opérations de commerce extérieur.
- L'administration fiscale :
- Les correspondants étrangers : pour le traitement de la plupart des opérations.

1.4.1 Place et rôle du service des relations extérieur dans l'organisation de la banque

Au sein de l'agence, le service étranger occupe une place très importante, en effet le commerce extérieur ne cesse de prendre de l'ampleur surtout avec la libéralisation du commerce extérieur en Algérie entraînant ainsi les banques commerciales dans un processus de développement et ce afin de répondre aux besoins de leurs clients qui sont de plus en plus importants.

1.4.2 Organisation du service étranger :

Il est composé de deux compartiments :

1.4.2.1 Back office :

Il est composé des sections suivantes :

A) Section domiciliation :

Elle est chargée de :

- La domiciliation des exportations et des importations ;
- L'élaboration et l'exploitation des statistiques ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation ;
- La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées.

B) Section ordre de paiement

Cette section est chargée de transaction et rapatriements libres et directes de la clientèle.

C) Section remise documentaire

Elle est chargée de :

- La gestion des remises documentaires
- Le contrôle et suivi des échéances
- Le suivi des rapatriements dans le cadre des remises documentaires à l'exportation.

D) Section crédit documentaire :

Elle est chargée de :

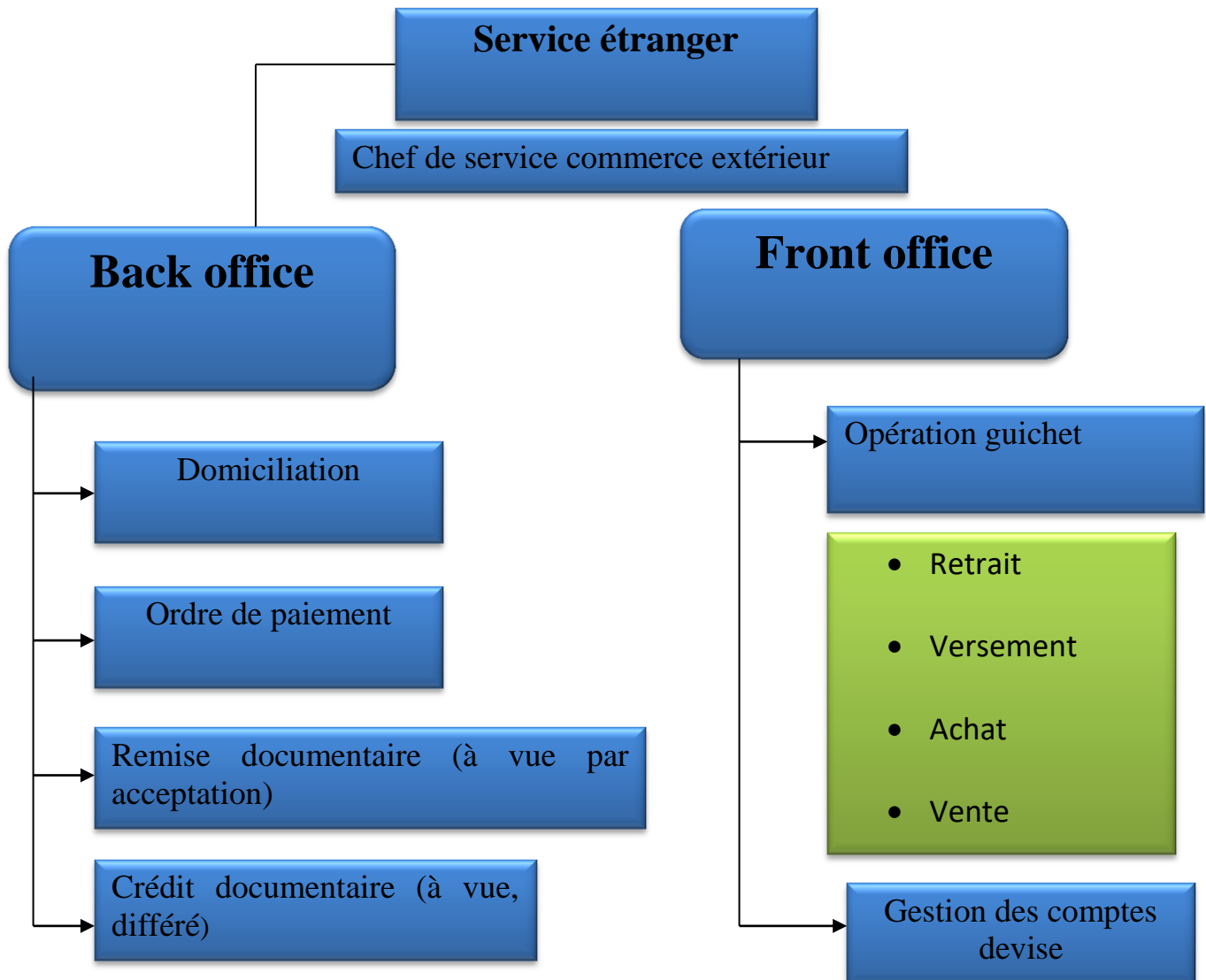
- La réception des demandes d'ouvertures des crédits documentaires et leurs mises en place ;
- La gestion des crédits documentaires
- Le suivi des rapatriements dans le cadre des crédits documentaires à l'exportation

1.5.2.2 Front office :

Il est chargé des opérations de :

- Retrait et versements
- Achats et ventes
- Gestion de devise

Figure n°6: organigramme d'opération du service étranger



Source : document interne de la BEA.

Section 2 : La domiciliation bancaire

2.1 Définition

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation.

C'est aussi une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaires du commerce extérieur et de changes.

Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandises, doit correspondre un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transferts et de mouvements de capitaux.

La domiciliation d'une opération d'importation consiste pour :

- **L'importateur résident**

À faire le 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.

- **La banque Intermédiaire**

Agréée à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

- **Pour les douanes**

Le cachet de domiciliation est un préalable que l'opérateur doit présenter pour pouvoir dédouaner sa marchandise

Afin de limiter les importations, en raison des conditions économiques défavorables, la banque d'Algérie, par sa note 172/01 et depuis le 13 mars 2016, a institué une procédure avant la domiciliation appelée « la pré domiciliation » obligatoire pour les importations seulement

2.2 Le déroulement de la domiciliation

2.2.1 La pré domiciliation

Le pré domiciliation est une opération qui se fait par voie électronique à l'aide d'un identifiant d'utilisateur et un mot de passe. Avant tout octroi de ces derniers, la banque doit vérifier :

- La nature de la marchandise à importer
- si son NIF est actif (il est toujours un commerçant)
- si la marchandise à importer est liée directement à son activité

- que l'encours de son opération ne dépasse pas deux fois les fonds propres

Le client est ajouté donc à la liste des importateurs de la banque et le directeur général lui attribue l'Identifiant utilisateur et son mot de passe qui lui permettront de pré domicilier son opération.

Le client accède au site de la BEA et inscrit ses coordonnées et les informations relatives à son opération

La demande sera envoyée à la direction de commerce extérieur. Celle-ci est chargée de vérifier si :

- la marchandise n'est pas frappé par des mesures restrictive ou de prohibition et coïncide avec l'activité de l'importateur ;
- si le client est interdit de domiciliation ;
- s'il figure sur la liste noire de la banque...

Si toutes ces conditions sont remplies la demande sera transmise à l'agence .Si non elle sera rejetée.

Cette demande figurera sur la liste des clients en attente d'un rendez-vous. Elle sera traitée donc par le préposé à l'opération en procédant à la vérification de la conformité entre le dossier de domiciliation et la facture pro-forma envoyée par le client qui doit contenir : le NIF, adresse du client ; son capital social ; n° de registre de commerce et le n° de téléphone et fax...

Par ailleurs, il doit veiller au respect des recommandations suivantes :

- s'assurer de la surface financière du client
- s'assurer de la régularité de l'opération à l'égard de la réglementation
- refuser la domiciliation de nouvelle opération d'importation, sans que celles réalisées précédemment ne soient apurées
- exiger le certificat de conformité, délivré par le ministre de commerce (pour l'importation des produits destinés à la revente en l'état

(D'autres recommandations figurent en annexe1)

La demande du client, étant régulière, sera donc validée et un rendez-vous sera fixé afin de déposer le dossier de domiciliation comportant :

- la facture pro-forma ou n'importe quel autre support (contrat commercial ...)
- l'attestation fiscale et parafiscale
- l'attestation de conformité
- la quittance de la taxe de domiciliation pour les produits destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts
- une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état
- l'autorisation délivrée par les ministres concernés pour les produits réglementés

2.2.2 Le traitement de dossier de domiciliation

Le traitement de dossier de domiciliation fait appel au respect de trois phases :

- La phase ouverture.
- La phase gestion et suivi.
- La phase apurement.

2.2.2.1 La phase ouverture

A réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité. Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération sur un « répertoire des dossiers d'importation domiciliés » contenant les informations suivantes :

- La date de la domiciliation.
- Le montant en devise de la facture.
- Le nom de l'importateur.
- La décision de la banque à compléter après apurement, attribue un numéro de domiciliation, ouvre une fiche contrôle et ouvre la domiciliation sur le système DELTA.

A) Attribution d'un numéro de domiciliation

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

Tableau n°1 le numéro de la domiciliation

BANQUE EXTEREIEURE D'ALGERIE							
AGENCE DE TIZI OUZOU							
A	B	C	D	E	F	G	H

Source : Les documents internes de la BEA

Le numéro de domiciliation est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la Banque d'Algérie, il comporte 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres).

La griffe de domiciliation se présente comme suit :

A : Deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation de la banque déterminé par le code de la Wilaya Exemple : **15**.

B : Deux chiffres qui correspondent au code agrément banque. Exemple : **03**.

C : Deux chiffres qui correspondent au code agrément du guichet. Exemple : **01**.

D : Quatre chiffres qui correspondent à l'année. Exemple : **2017**

E : Un chiffre qui correspond au trimestre. Exemple : **3**.

F : Deux chiffres qui indiquent la nature du contrat. Exemple : **10**.

G : Cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre.

H : Trois lettres correspondant au code monnaie selon les normes ISO. Exemple : **US** pour les dollars.

Le banquier remet ensuite au client les exemplaires de la facture (le support de la transaction) dûment domiciliée.

B) Etablissement d'une fiche de contrôle :

Pour chaque opération de domiciliation, on ouvre une fiche contrôle réglementaire (modèle F.DI, appelé aussi BEA 5256, le but étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. De ce fait, elle doit être remplie de façon à faire apparaître les renseignements aussi complets que possible. Cette fiche est destinée à abriter tous les documents inhérents à l'opération au fur et à mesure de leur arrivée.

C) Prélèvement de la commission de domiciliation :

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importation, à 2200 dinars en plus des 19% de TVA à collecter pour l'administration fiscale avec date de valeur le jour même de la domiciliation.

Débit : Compte client en DZD	2618,00 DA
Crédit : commissions sur commerce extérieur	2200,00 DA
Crédit : TVA collectée	418,00 DA

A l'arrivée des marchandises, le banquier reproduit le cachet de domiciliation sur la facture définitive, par une demande de report, pour que l'importateur puisse prendre possession de la marchandise.

2.2.2.2 La gestion, suivi et règlement financier

Cette phase se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Durant cette phase et avant d'aborder l'apurement du dossier, la banque domiciliataire procède au suivi et intervient en cas de besoin auprès de son client pour complément d'informations ou pour réclamer les documents manquants qu'elle devrait verser au dossier de domiciliation.

A cet effet tous les documents (commerciaux, financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement doivent être réunis, car tout règlement ou engagement financier prévu au contrat commercial ne peut être effectué que lorsque l'intermédiaire agréé dispose :

- ✓ Des factures définitives

- ✓ Des documents d'expédition ou des documents douaniers de mise à la consommation pour l'importation de biens
- ✓ Des attestations de service fait pour l'importation de services.

Au cours de cette phase, la banque doit également veiller à la régularité des paiements auxquels donnent lieu les opérations domiciliées et doit en assurer le contrôle.

Les transferts en devises sont réalisés conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les accords éventuels régissant les relations financières de l'Algérie avec les pays fournisseurs et les règles et usances internationales.

On distingue trois modes de règlement :

- Le transfert libre,
- L'encaissement documentaire (remise documentaire),
- Le crédit documentaire.

Dans cette phase, on remarque alors la naissance de trois documents :

- **La facture définitive**

Reçue à la concrétisation de la transaction et revêtue du cachet officiel de domiciliation ainsi que des signatures des personnes habilitées, autorisant le dédouanement. Ce document sera le document commercial de la fiche de contrôle.

- **Le document douanier 'D10'**

Émis après dédouanement. Ce document « exemplaire banque » est adressé directement à la banque domiciliataire, alors que l'« exemplaire déclarant » est reçu par le client.

- **La formule statistique F4 dûment annotée**

Après règlement effectif l'agence réceptionne de sa Direction Internationale cette formule, qu'elle avait établie à exécution de l'ordre de transfert de fonds de son client et qui lui avait servi pour l'achat de devises auprès de la Banque d'Algérie.

2.2.2.3 L'apurement du dossier

L'apurement étant le dernier acte de domiciliation, il est donc impératif de l'exécuter correctement et d'en assurer le contrôle préalablement aux dates des déclarations statistiques au contrôle des changes.

Il consiste pour l'intermédiaire agréé à s'assurer de la régularité et la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur. Il doit pour cela équilibrer les flux physiques et les flux financiers.

Le contrôle des dossiers de domiciliation et de transfert s'effectue sur la base de :

- Contrat commercial, facture définitive
- Documents de transport
- Documents douaniers ex. Banque
- Copie message Swift
- Formule statistique annotée (F4).

Et doit s'achever :

- pour les contrats commerciaux réalisés au comptant dans un délai maximum de 3 mois suivant le règlement financier de l'opération
- pour les contrats commerciaux réalisés par paiements différés dans un délai maximum de 3 mois suivant le dernier jour de règlement.

En cas d'absence du D10 Explaire Banque, une réclamation est adressée au bureau d'émission des douanes concerné. La banque doit fournir tous les éléments permettant d'identifier ce document ainsi que les références de l'importateur

Une copie de cette réclamation est envoyée à la Direction Générale des Douanes pour information.

Le contrôleur devra également faire correspondre le montant des factures au montant figurant sur la F4.

A la fin de la période de contrôle, la banque domiciliataire :

- procède à l'**apurement** des dossiers réguliers et conformes aux dispositions réglementaires.

La décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

❖ Dossier apuré :

Un dossier est apuré s'il contient toutes les pièces requises : une facture définitive, une formule de règlement annotée (F4) et un document douanier (D10).

- Dossier en excédent de paiement, si :

- Le montant figurant sur la formule de règlement (F4) est supérieur à celui du document douanier (D10).
- Le document douanier (D10) n'est pas encore reçu.
- Dossier en insuffisance de paiement, si :
 - montant figurant sur la formule de règlement (F4) est inférieur à celui du document douanier (D10).
 - Absence de la formule de règlement annotée (F4)
- Dans le cas d'un dossier en **excédents ou insuffisances de règlement**, le banquier adresse les observations nécessaires à l'importateur pour l'amener à compléter le dossier ou à le régulariser. En cas de carence de l'importateur et passé un délai supplémentaire de 30 jours, la copie du dossier est transmise au contrôle des changes de la Banque d'Algérie lorsque l'opération dégage un excédent supérieur à 100000DA.

Section 3 : le financement d'une opération d'importation par la remise documentaire

On essayera d'illustrer en un cas pratique les notions théoriques présentées dans les deux chapitres précédents, pour cela, on a choisi un exemple traitant un financement d'une importation de thermocouples TC10 par remise documentaire, entre la société Algérienne et fournisseur italien BM INDUSTRIE

3.1 Présentation de l'opération

Une société algérienne signe un contrat d'achat de thermocouples TC10 avec une société italienne

Les parties prenantes dans le contrat :

- L'importateur : EPE ELECTRO-INDUSTRIE
- L'exportateur : BM INDUSTRIE
- Banque émettrice : Banque Extérieur d'Algérie agence 000034 Tizi-Ouzou
- Banque présentatrice : UNICREDIT BANCA
- Montant de la marchandise : 3600,00 €
- L'incoterm : CFR
- Lieu de destination : aéroport d'Alger

- Lieu de provenance : aéroport de Milano
- Mode de règlement : paiement par remise documentaire à vue

3.2 Le déroulement de la remise documentaire du client EPE ELECTRO-INDUSTRIE

L'opération se réalise en plusieurs étapes

3.2.1 La pré domiciliation:

Sur instruction de la banque d'Algérie, communiquée par la direction du commerce extérieur et applicable à partir du 15 mars 2016, toutes les demandes de domiciliation des opérations du commerce extérieur vont être procédées par le pré domiciliation.

Cette opération va permettre de prendre en charge les données de la demande de pré domiciliation formulée par le client à travers le site de la BEA www.bea.dz/predom

Avant d'initier sa première demande de pré domiciliation le client doit récupérer au niveau de son agence domiciliatrice, son code utilisateur et son mot de consulter l'état de ses demandes:

- «AT» demande en cours de traitement.
- «RG » demandes rejetées.
- «VA» demandes acceptées

Dans le cas «VA» la lettre contenant la date de rendez-vous ainsi que les documents à présenter au niveau de l'agence y compris le formulaire imprimé dûment signé avec cachet humide de la personne habilitée à signer pour le compte du client

3.2.2 Ouverture du dossier de domiciliation

Le client importateur se présente au niveau de l'agence à l'heure en apportant une série des documents exigés par la réglementation en vigueur :

- La demande d'ouverture tirée sur le site du pré domiciliation signée par la personne habilitée (Voir annexe 1)
- Un engagement du non revente en état. (Voir annexe 2)
- Le dossier juridique (copie d'une pièce d'identité de gérant, une copie de la carte fiscale et une copie du registre de commerce)
- Facture pro forma (Voir annexe 3)

- Le dernier bilan et le compte de résultat (TCR)

Ensuite, le banquier après avoir examiné le dossier il accuse la réception sur tous les documents et le bon à exécuter sur la demande.

Il enregistre l'opération de domiciliation sur le système DELTA V8 Afin d'attribuer un numéro de domiciliation et de générer des commissions.

Le banquier imprime un avis de débit en trois exemplaires: (Voir annexe 4)

- L'exemplaire N°1 sera classé dans le dossier.
- L'exemplaire N°2 est remis au client pour sa comptabilité.
- L'exemplaire N°3 pour arrêter la journée comptable.

3.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation

Le banquier appose la griffe de domiciliation sur les documents et écrit le numéro de domiciliation qui est de :

15	03	01	2023	1	10	00002	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

Source : Les documents internes de la BEA

Il ouvre une fiche de contrôle ou il classe tous les documents cités en-dessus

En fin il enregistre l'opération sur répertoire de dossier de domiciliation ouverte pour l'année 2023

3.2.4 Gestion de dossier de domiciliation

Au fur à mesure que l'opération se réalise on met dans le dossier :

- La facture définitive (voir annexe 5)
- Le connaissement (voir annexe 6)
- Le certificat d'origine (voir annexe 7)
- Copie de message Swift (voir annexe 8)
- Formule 4 de règlement

3.2.5 Ouverture de la fiche de contrôle

L'agent classe les documents fournis par l'exportateur dans une fiche de contrôle (voir annexe 9) qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et le contrôle. Cette fiche

comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'exposition à savoir :

- Nom de la banque domiciliaire : BEA 0034
- Nom de l'exportateur
- Nom et adresse de l'importateur

Le but de cette dernière, étant le suivie et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement

La constitution de la commission de domiciliation

Tableau n°2 comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	3.000,00 DA
Taxe (19%)	570,00 DA
Totale commission de domiciliation (TTC)	3.570,00 DA

EN fin le compte client sera débité de 3.570 DA lors de sa domiciliation auprès de la BEA

3.2.6 Ouverture de la domiciliation

On ouvre une chemise rem doc » sur laquelle il portera les renseignements figurant sur le bordereau du remettant

Le client s'est présenté avec un ordre de virement (annexe 10). On vérifie la conformité par rapport à la remise documentaire (nom et adresse du fournisseur, la banque et son code Swift numéro, date et montant de la facture numéro de domiciliation). On vérifie la signature du client et le cachet du son responsable ainsi que la domiciliation de cette opération.

On accuse réception de l'ordre de virement

Ensuite on reporte le cachet de domiciliation sur la facture définitive et le chef de service en appose sa signature. On garde une copie de cette dernière ainsi qu'une copie du document de transport et celle du certificat d'origine pour le dossier de domiciliation et pour le dossier de la remise.

Le montant sera bloqué dans le compte du client comme une réservation de fonds le temps qu'il soit exécuté par notre direction des opérations avec l'étranger. Sur le système, rubrique transactions/virements, on passe les écritures comptables. Un avis de débit sera remis au client. (Voir annexe 11)

3.2.7 Règlement

Sur le système : Rem doc/portefeuille étranger, et dans : gestion des règlements, on saisit les informations nécessaire, le système édite alors un avis de règlementation et de paiement de la remise documentaire

L'opération sera comptabilisée comme suite

Tableaux n°3 comptabilisation de la commission de transfert

Motif	frais	Montant
Règlement import		521.814,60
Marchandise CFR		
Montant : 3600,00 EUR		
Au cours de 144,9485		
	FRAIS SWIFT REM DOC	3000
	RECUPERATION CI DE (BA)	521,81
	TAXE (19%)	669,14
	TOTAL COMMISSIONS	526005,55

Source : réaliser à partir des données de la BEA

La DOE se charge d'envoyer le Swift à l'étranger auprès du correspondante le transfert des fonds se fait par le biais de la banque. Le « service bourse » de la «DOE» nous délivre une formule de transfère « F4 ». Ensuite le compte débité de la contrevaieur majoré des commissions

Le dossier de la Rem doc est soldé une fois la différence de change a été constatée

3.2.8 Apurement

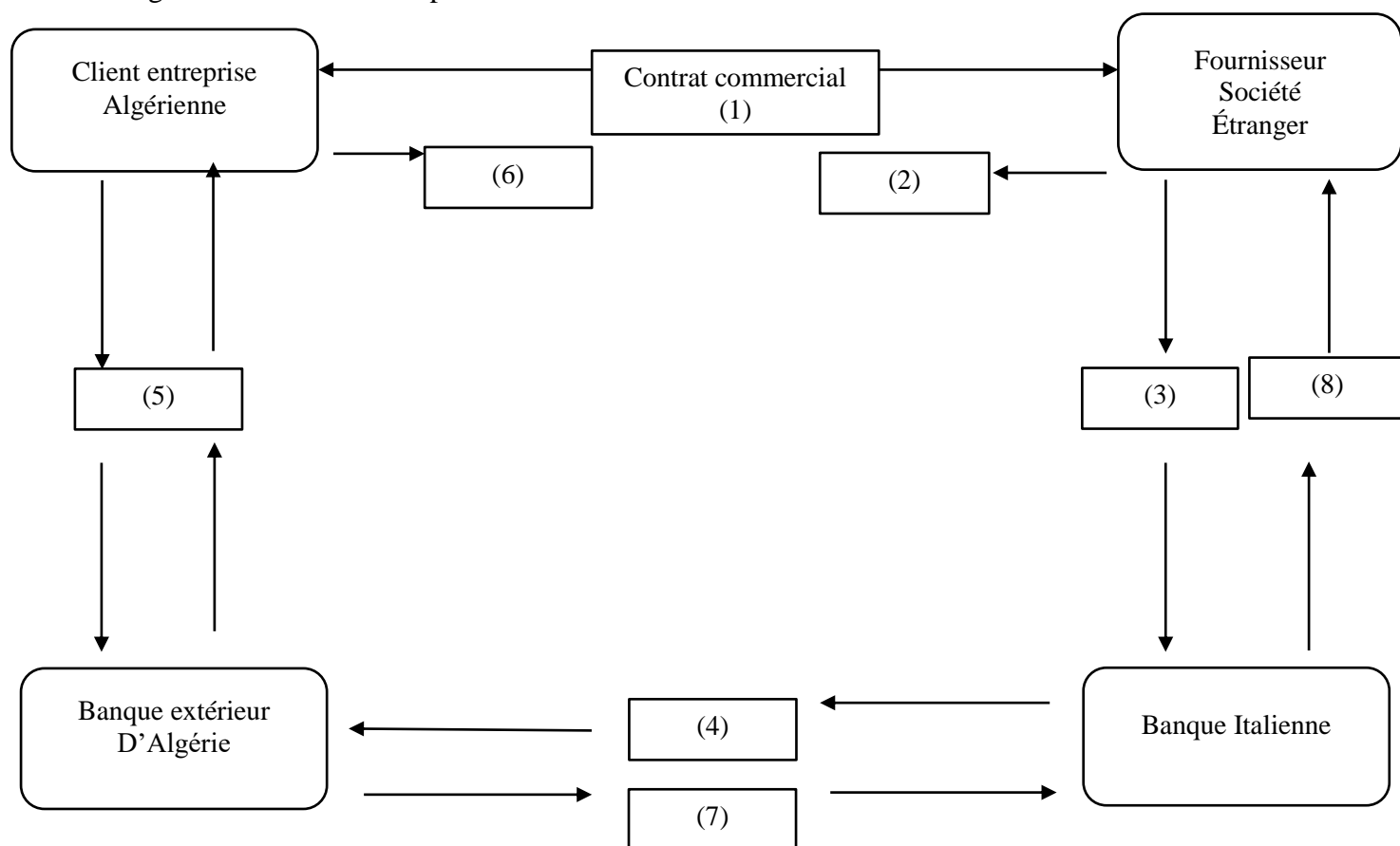
Au fur et mesure que la transaction se réalise, on met dans le dossier de domiciliation :

- la facture commerciale
- certificat d'origine
- copie de message Swift
- formule n°4

Document douanier D10 tiré sur la base CNIS avec la réclamation des originaux à douanes (voir annexe 12)

Une fois le dossier de domiciliation contient tous ces document, le dossier est apuré et déclaré le mois qui suit la dernier imputation.

Figure n°7 Schéma de la procédure de la remise documentaire du client



Source : Schéma réalisé à partir des données de la BEA

- 1) Le contrat commercial étant signé entre l'exportateur (société Italienne) et l'importateur (entreprise Algérienne) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise d'une valeur de 3600,00 euros. Par remise documentaire à vue
- 2) L'exportateur (société Italienne) expédie la marchandise vers l'Algérie à l'aéroport suivant l'incoterm CFR en récupérant les documents de transport adéquate établis à l'ordre de l'acheteur (société Algérienne)
- 3) L'exportateur (société étrangère) remet ensuite à sa banque (banque italienne) l'ensemble des documents commerciaux et financiers afin de les transmettre au client (entreprise Algérienne) par le biais de la BEA
- 4) La banque italienne envoie les documents à la banque du tiré (BEA)
- 5) La BEA accepte la remise, avise l'acheteur (entreprise Algérienne) de la réception des documents en indiquant leur nombre et leur nature, le mode de paiement et la nature de la marchandise
- 6) L'importateur prend possession de la marchandise
- 7) La BEA procède au règlement de l'opération afin de débloquer la somme de 3600,00 EUR au profit du compte de la banque de tireur (banque étrangère)
- 8) La banque italienne reçoit les fonds et crédite le compte de son client (société étrangère). Puis, elle lui transmet un avis de crédit pour l'informer de la mise à disposition des fonds sur son compte

Conclusion

Notre étude sur la remise documentaire au niveau de la banque extérieure d'Algérie nous a permis de comprendre le déroulement de cette technique de paiement qui est considérée comme le moyen le plus simple et relativement peu coûteux dans les transactions internationales grâce à sa souplesse qu'il offre aux utilisateurs de ce moyen.

Ce mémoire a cherché à explorer en profondeur le rôle essentiel du financement du commerce extérieur, en mettant en lumière les opérations bancaires internationales et l'utilisation de la remise documentaire en tant qu'instrument financier clé. À travers une analyse approfondie des mécanismes, des avantages et des défis liés à ces aspects, nous avons cherché à répondre à plusieurs questions cruciales et à fournir des perspectives significatives pour les entreprises algériennes engagées dans le commerce international.

Dans le premier chapitre, nous avons mis en évidence l'importance des opérations bancaires internationales en tant que pierre angulaire des transactions commerciales transfrontalières. Nous avons examiné en détail les mécanismes et les procédures, tout en tenant compte des spécificités algériennes. Il est clair que des opérations bancaires internationales efficaces sont essentielles pour soutenir la croissance du commerce extérieur algérien.

Le deuxième chapitre a exploré les différentes options de financement du commerce extérieur disponibles en se concentrant particulièrement sur la remise documentaire. Nous avons identifié les avantages qu'offrent cet instrument, notamment la sécurité des paiements et la réduction des risques, tout en reconnaissant les défis potentiels liés à sa mise en œuvre. La remise documentaire a émergé comme un outil précieux pour les entreprises algériennes engagées dans le commerce international.

Enfin, dans le troisième chapitre, à travers des cas pratiques d'entreprises algériennes, nous avons illustré concrètement comment ces concepts et ces mécanismes fonctionnent dans la réalité. Ces études de cas ont permis de mieux comprendre les défis spécifiques auxquels sont confrontées les entreprises, tout en soulignant les opportunités qui se présentent à elles.

En conclusion, notre mémoire met en évidence l'importance critique de comprendre les mécanismes de financement du commerce extérieur. Les opérations bancaires internationales et la remise documentaire sont des outils incontournables pour soutenir la croissance des entreprises algériennes sur la scène internationale. Cependant, il est essentiel de reconnaître que la réussite dans le commerce international dépend non seulement de la connaissance de ces mécanismes, mais également de leur mise en œuvre efficace, de la gestion des risques et de l'adaptation aux évolutions du marché mondial.

Bibliographie

Ouvrages

AMMOUR. B « pratique des techniques Bancaire » Ed DAHLAB, 1997

BERNETROLLANDE, « principe de techniques bancaires»25eme édition, DUNDO Paris 2008

BOUCHATAL (SABIHA) : Le commerce international : paiement, financement et risque y afférant, mémoire DESB, Ecole supérieur des banques Alger 2003

Dan Chelly & Stéphane Sébéloùé, (2004), « Les métiers du risque et du contrôle dans la banque », les études de l'observatoire Etude, ETUDE METIERS

Didier-pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 999,

EL-Manhel Economique, volume: 04, Numéro: 02, Octobre 2021», Université 591 El Oued, Algérie

G.Pasco « Commerce international », édition DUNOD, Paris, 2008

HEDDAD.S «Le crédit documentaire », Edition PAGES BLUES, Alger, 2011

LASARY, « les memos, le crédit documentaire », el dar othmania.2007, P15

LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008

MANNAI (S) et SIMON (Y) : « Techniques Financement International » 7ème édition ECONOMICA, paris 2001

Olivier MEIER- Guillaume SCHIER, Entreprises multinationales : Stratégie- Restructuration- Gouvernance DUNOD, 2005

OULOUNIS (S), « gestion des opérations du commerce international », OPU, Algérie, 2008

PRUCHAD.J « Evolution des techniques bancaires », Edition scientifique RIBER, Paris, 1960

VIEMEMEN. P, Finance D'entreprise, Analyse et Gestion, Edition Dolloz, France 1974

Bibliographie

V.MEYER, C.ROLIN « Techniques du commerce international », Edition Marie-Odile Morin, France, 2000

Mémoires

AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de fin d'étude, HEC, Alger, 2011

BELKHEIR Sid Ahmed, « les différents modes de paiement », Université de Mostaganem, Algérie, Licence en science commerce et finance, Promotion 2009

CHIRIGUI (C), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université d'Oran, 2014

KHALDI (M) « le Crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire Licence, promotion 2009

M^{elle} CHERIGUI Chahrazed mémoire de magister en droit Bancaire et financier

Articles

Article 8, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international.

Article 9, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international

Article 9bis, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international

Article 10, point A des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international relatives aux crédits documentaires, 1994.

Mr BELLALI cours de « Financement international » master management bancaire

F-TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010-2011

La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux règles et usances uniformes

La Banque d'Algérie laisse à la disposition des intermédiaires agréés, certaines catégories de ressources en devises.

Minon : cours de pratique de commerce international, 2^o graduat

Publication CCI N 600 RUU relatives au crédit documentaire 1 juillet 2007,

Bibliographie

Sites web

<http://www.bdl.dz>

<Http://www.ilo.org>

<https://www.wto.org>

www.cafedelabourse.com

<https://www.futura-sciences.com>

<https://www.iccwbo.org/about-icc>

<http://www.bdl.dz>

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les opérations bancaire à l'international	
Introduction	3
Section 1 : Les types d'opérations bancaire à l'international	3
1. L'encaissement simple	3
1.1 Les type de l'encaissement simple	4
1.1.1 Le virement bancaire international.....	4
1.1.2 Les effets de commerce.....	4
1.1.3 La carte bancaire	6
1.1.4 Le chèque international	7
1.1.5 Les comptes en devises	8
1.1.6 Le virement SWIFT (society for worldwide interbank financial telecommunication)	9
1.1.7 le virement SEPA (Single Euro Payment Area).....	9
1.2 Le crédit documentaire.....	9
1.2.2Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	9
1.3 La remise documentaire	10
1.3.2 Les avantages et inconvénients de la remise documentaire	10
Section 2 : les enjeux des opérations bancaires à l'international.....	11
2.1 Risque de change.....	11
2.1.1 Définition	11
2.1.2. Formes de risque de change	11
2.2 Le risque politique.....	14
2.2.1 Mesures de couverture	14
2.2.2 Facteurs à prendre en considération	14
2.3 Les risques commerciaux	15
2.3.1 Mesures de couverture	15
2.3.2 Facteurs à prendre en considération dans un risque commercial	16
2.4 Autres risques	16
2.4.1 Le risque pays.....	16
2.4.2 Le risque systémique.....	16
2.4.3 Le risque de non transfert.....	17
2.4.4Le risque de non-conformité	17
Section 3 : le cadre réglementaire des échanges internationaux	18

Table des matières

3.1 Loi n° 86-12 du 19 août 1986 relative au régime des banques et du crédit	18
3.2 La loi n° 88-06 du 12 janvier 1988 modifiant et complétant la loi bancaire du 19 août 1986.....	18
3.3 Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.....	19
3.4 Les aménagements apportés en 2001 à la loi relative à la monnaie et au crédit.....	21
3.5 Actualisations de la loi 90-10 par l'ordonnance du 26 août 2003	21
3.6 Règlement n°17-01 du 10 juillet 2017 relatif au marché interbancaire des changes et aux instruments de couverture du risque de change	21
Conclusion.....	22
Chapitr II:le financement du commerce extérieur	
Introduction	23
Section 01 : présentation du commerce extérieur	23
1.1 Définition du commerce international.....	23
1.2 Institutions principale mondiale du commerce extérieur	24
1.2.1 L'organisation mondiale du commerce (OMC).....	24
1.2.2 Fonds Monétaire International (FMI):	24
1.2.3 La banque mondiale (BM)	25
1.2.4 La chambre de commerce international (CCI).....	26
1.3 Les documents du commerce extérieur	27
1.3.1 Les documents de prix.....	27
1.3.2 La documentation de transport (expédition)	28
1.3.3 Les documents d'assurance	32
1.3.4 Les documents douaniers	33
1.3.5 Les autres documents de commerce extérieur.....	33
1.4 Les incoterms.....	34
1.4.1 Définition	34
1.4.2 Présentation des Incoterms	35
1.4.3. Rôles des incoterms.....	37
1.4.4. Les différents modes de classement des incoterms	37
1.4.5 Les limite des Incoterms	39
Section 02 : les techniques de financement du commerce extérieur.....	39
2.1 Les technique de financement à court terme	39
2.1.1 Le crédit de préfinancements	39
2.1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger (Daily étranger)	40
2.1.3 Les avances en devises	41

Table des matières

2.1.4 L'affacturage	43
2.2 Les technique de financement à moyen et long terme	45
2.2.1 Le crédit fournisseur.....	45
2.2.2 Le crédit acheteur	46
Section 03 : Technique de paiement	50
3.1 Le crédit documentaire.....	51
3.1.1 Définition	51
3.1.2 Les intervenants du crédit documentaire.....	51
3.1.3 Les formes de crédit documentaire	52
3.1.4 Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	53
3.1.5 Les objectifs du crédit documentaire	54
3.1.6 Les crédits documentaires spéciaux	54
3.1.7 Les modes de réalisation du crédit documentaire	56
3.1.8 Déroulement du Crédit documentaire	57
3.2 La remise documentaire (l'encaissement documentaire).....	58
3.2.1 Définition	58
3.2.2 Les intervenants du la remise documentaire	59
3.2.3 Les formes de remise documentaire.....	59
3.2.4 Les avantages et inconvénients de la remise documentaire	60
3.2.5 L'objectif de la remise documentaire.....	61
3.2.6 Les caractéristiques d'une remise documentaire.....	61
3.2.7 Le mode de réalisation	62
3.2.8 Déroulement de la remise documentaire	63
Conclusion.....	64
Chapitre III financement d'une opération d'importation par la remise documentaire	
Introduction	65
Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil.....	65
1.1 Historique et évolution de la BEA :	65
1.2 Les missions de la BEA :	66
1.3 L'organigramme de l'agence BEA N°34 Tizi-Ouzou.....	68
1.4 Présentation du service étranger	69
1.4.1 Place et rôle du service des relations extérieur dans l'organisation de la banque..	71
1.4.2 Organisation du service étranger :.....	71
Section 2 : La domiciliation bancaire.....	73
2.1 Définition	73

Table des matières

2.2 Le déroulement de la domiciliation.....	74
2.2.1 La pré domiciliation	74
2.2.2 Le traitement de dossier de domiciliation	76
Section 3 : le financement d'une opération d'importation par la remise documentaire.....	81
3.1 Présentation de l'opération.....	81
3.2.1 La pré domiciliation:	82
3.2.2 Ouverture du dossier de domiciliation	82
3.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation	83
3.2.4 Gestion de dossier de domiciliation	83
3.2.5 Ouverture de la fiche de contrôle	83
3.2.6 Ouverture de la domiciliation.....	84
3.2.7 Règlement.....	85
3.2.8 Apurement.....	86
Conclusion.....	87
Conclusion générale	88

Bibliographie

Annexes

Annexe (01)

Demande de domiciliation bancaire

Demande de domiciliation Bancaire

Type domiciliation importation :

Nom et prénom :

Adresse :

Banque Extérieure d'Algérie

Tel :

Agence Tizi Ouzou 034

Email :

N°Cpte :

Messieurs, Mesdames

Conformément aux dispositions réglementaires en vigueur, notamment celle édictées par le règlement 07/01 du 06/12/2001 modifiant et complétant l'instruction N°20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importation.

Procéder à la domiciliation de l'opération cites ci après ;

-Nature de la marchandise :

-Origine de la marchandise :

-Facture pro-forma du :

-Finalité économique :

-Fournisseur :

-Adresse du Fournisseur :

-Tel du Fournisseur :

-Montant :

- Type Devise :

-Code douanier :87 03 32 91 90

-N°licence d'importation :

-N°NIF

Nom ; signature de l'intéressé

Annexes

Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

Numéro de la domiciliation [REDACTED]

Nom du Gérant [REDACTED]

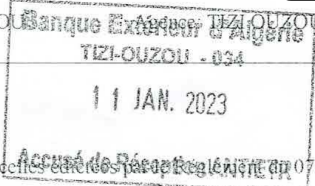
Capital Social [REDACTED]

EMAIL : contact.ei@electro-industries.com

N_téléphone : 026 14 99

Compte Bancaire [REDACTED]

Adresse: ROUTE NA [REDACTED] TIZI OUZOU



Messieurs.Mesdames,

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

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : Thermocouples TC 10

Origine de la Marchandise : ITALIE ✓

Facture Proforma N°:90 ✓

Date de Facture°:2022-10-20 ✓

Finalite Economique: FONCTIONNMENT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère) : BM INDUSTRIES ✓

Adresse du Fournisseur : VIA SOLARI 19 20814 VAREDO - MB ITALIE ✓

Téléphone du Fournisseur [REDACTED]

Montant : 0000003600.00 ✓

Type Devise: EUR ✓

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 84 17 90 00 00 ?

Mode paiement: REMISE DOCUMENTAIRE ✓

Incoterm : CPT ✓

N° du Registre de Commerce [REDACTED]

N° Licence d'importation : 6867216498

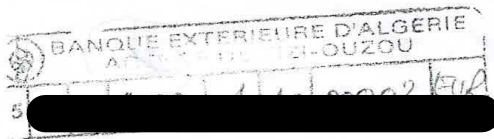
REF Agrément d'exercice d'activité:

N° D'identification Fiscale(NIF) [REDACTED]

N° D'identification Statistique (NIN) [REDACTED]

Adresse du Bureau de rattachement des impots : INSPECTION DES IMPOTS D' AZAZGA

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



Nom, Cachet et Signature du gérant : AH

Président Directeur Général

Annexe (02)

Engagement de non revente a l'état

UNION DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES
المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية والتقنية
EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA
Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

DIRECTION ACHATS ET APPROVISIONNEMENTS
SERVICE ACHATS IMPORTATIONS

Banque Extérieure d'Algérie
Accusé de Réception / RECEPTR

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur [REDACTED] représentant légal de la Société :

Raison sociale : EPE - SPA / ELECTRO - INDUSTRIES

Activité : Production et Commercialisation de Moteurs - Alternateurs / Groupes Electrogènes et transformateurs de distribution

Adresse : Route Nationale N° [REDACTED]

NIF : [REDACTED]

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 dans le cadre :

- de la commande N° [REDACTED] du 02/11/2022 et facture prof [REDACTED]
- Montant : 3 600,00 €
- Fournisseur : BM INDUSTRIE - Italie -

correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage, de la Société

Fait à Azazga, le 03 JAN 2023
Cachet et signature

03 JAN. 2023

SO 9001
CERTIFIED
ALICEF

Adresse : BP 17 Route Nationale n° 12 Azazga - (W.) Tizi Ouzou
Tel.213- (026) 14.99.71 - Fax.213- (026) 14.98.00 - Email - contact.ei@electro-industries.com
Site - www.electro-industries.com

Annexe (03)

Facture pro format

BM industrie

via Solari 19 20814 Varedo -MB
 TEL 00393357158899- tet / fax 00390229105268
 RTITA IVA: 07308560965

Proforma [REDACTED]

Client : [REDACTED]

Notre banque: Unicredit Banca adresse : Via Gaspare
 Rotondi, 14, 20037 Paderno Dugnano MI
 IBAN: IT 250 02008 33520 000101292169
 -----BIC /SWIFT: UNCRITM1250

Banque Extérieure d'Algérie
 TIZI-OUZOU
 Accusé de Réception A/T/ETR

Siege Social Route Nationale n.12 Azazga
 BP 17 - 15300-W.Tizi Ouzou Algerie
 00 213 26 14 99 71 et fax 00 213 26 14 98 - Adresse : RN N° 12 BP 17 -
 15300 AZAZGA W-TIZI OUZOU ALGERIE
 N° de registre de commerce : 99.B.00 428 000
 N° d'identification fiscale : 099915004280099

Des	Qte	PU le kg En Euro	TOT En euro
Thermocouples TC10 type "K" DIN-IEC 584-2 ° AISI 316 classe 2 g.c. isolé complet avec : - partie immergée : AISI 316 Ø17x400mm - Pliage à 90° avec coude inox - rallonge : AISI 316 Ø21x400mm - tête de raccordement : modèle DIN/B - insert isolé en MgO Ø3mm	20	145,00	2900

- Montant total FCA aéroport de MILAN . 2900,00EURO
- Montant du fret aérien : 700,00 EUR
- Montant total CPT aéroport d'Alger. 3600,00 Euro
- Délai 12 semaines
- origine de la marchandise : Italie
- Mode de paiement : Remise documentaire à vue

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 ABEL OF DE TIZI-OUZOU

[REDACTED] fourniture industrielle
 Indirizzo/adresse via Solari 19
 20814 Varedo -MB, Italy
 Tel/Fax: 00390362554156
 E-mail: b.industria@libero.it
 www.bindustrie.com

Annexe (04)

Avis de débit

BSA Banque Extérieure d'Algérie
بنك الجزائر الخارجي

AVIS DEBIT
16 Janvier 2023

N° compte : [REDACTED] Lc : [REDACTED]

Service : TIZI-OUZOU
Agence : 10/01/2023
Valeur : [REDACTED]
Type : DOM IMPORT (DI)
Dossier : [REDACTED]

E.P.E EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA
ROUTE [REDACTED]
15800 [REDACTED]
ALGERIE
Casher No 0

DINAR ALGERIEN
CCB CHARG/EXPL E.R.A. PERS. MO

Objet : Demissionation-Import
EPE ELECTRO INDUSTRIES SPA

Motif	Montant
Commissions	3.000,00
Taxe	570,00
TOTAL A VOTRE DEBIT DZD	
	3.570,00

REF AUTORITE : 099915004280099
MONTANT : 3.600,00 EUR
AU COURS DE : 148,7500000

Taxe : 15,00%

1484 1488

16/01/2023

Annexe (05)
Facture définitive

MITTENTE
BNI industrie
via Solari 19 20814 Varedo -MB ITALIE-TEL 00393357158899- tel / fax 00390362554156
RTITA IVA: 07308560965 REA : MI1949930-

FACTURE N° [REDACTED]

DESTINATARIO:
Electro industries
Siege Social Route Nationale n.12 Azazga
BP 17 - 15300-W. Tizi Ouzou Algérie
00 213 26 14 99 71 et fax 00 213 26 14 98 -
Adresse : RN N° 12 BP 17 - 15300 AZAZGA - W-TIZI
OUZOU ALGERIE
- N° de registre de commerce : 99.B.00 428 000
- N° d'identification fiscale : 099915004280099

Notre banque : U [REDACTED]
Rotondi, 14, 20037 Paderno Dugnano MI
IBAN: [REDACTED]
BIC /SWIFT: [REDACTED]

Commande n° [REDACTED]
NOTRE Proforma [REDACTED]

Designations	Qty	PU En Euro	TOT En euro
Thermocouples TC 10 type "K" DIN-IEC 584-2 ° AISI 316 classe 2 g.c. isole complet avec : - partie immergée : AISI 316 O17x400mm - flange a 90° avec coude inox - rallonge : AISI 316 O21x400mm - tête de raccordement - modele DIN/B - insert isole en MgO O3mm	20	145,00	2.900,00

- Montant Total FCA aéroport de Milano . 2900,00€URO
- Montant du fret aérien . 700,00 EUR
- Montant total CPT aéroport d'Alger 3600,00 Euro
- Montant en lettre . Trois mille six cents euro
- Mode de paiement . Remise documentaire à vue
- - Origine de la marchandise . Italie
- Qualité . Original
- aéroport d'embarquement : aéroport de Milano
- aéroport de débarquement : aéroport d'Alger
- NR 01 PALETTE
- VLUMEE CM 80X70X25
- POID BRUT KG 28
- POID NET KG 25

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE TIZI-OUZOU
[REDACTED]

IL SOUS-SIGNE, EXPORTATEUR DES MARCHANDISES COUVERTES PAR LE PRESENT DOCUMENT, DECLARE QUE, SAUF INDICATION CONTRAIRE, CES MARCHANDISES REPONDENT AUX CONDITION FIXEE POUR L'ALGERIE ET SONT ORIGINAIRES DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE. SIGNATURE: BABAMOHAMMED. MERCE DESTINATA ALL'ESPORTAZIONE ESENTA IVA ART.8/III D.P.R. 633 DEL 26/10/1972 E SUCCESSIVE MODIFICAZIONI.

[Handwritten signature]

Annexes

Annexe (06) Connaissance



UBIS PROCESSING COLLECTIONS B 21.02.2023

RACCOMANDATA
Recommandée
Registered

RIMESSA PER L'INCASSO E/O ACCETTAZIONE
Remise pour l'encaissement et/ou l'acceptation
Remittance for collection and/or acceptance

FILIALE DI UBIS PROC COLL B
VIA ALESSANDRO VOLTA, 1
20093 COLOGNO MONZESE MI - ITALIA
Swift UNCRITMM

[REDACTED]
INDUSTRIE DE BADA MOHAMMED
VIA AURORA, 12/E N 27
20037 PADERNO DUGNANO MI
ITALIA

INDIRIZZO - Adresse - Address
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
BP 323 11 BLVD COLONEL AMIROUCHE
16000 ALGIERS ALGERIA

Vi rimettiamo accluso - Nous vous remettons ci-inclus - We are sending you here with

NOSTRO - Notre - Our Ref. No [REDACTED]	IMPORTO - Montant - Amount E [REDACTED]	SCADENZA - Echéance - Due date D000ST (*)
rappeler s.v.p. - To be mentioned		
TRASSATO - Tiré - Drawee [REDACTED]	BP 17 - 15300 - W. TIZI OUZON ALGERIE	

	Draft	Invoice	Multimodal B/L + copies	B/L + copies	Insur. Cert.	Orig. Cert.	CMR/FCR /CIM	A.W.B.	Pack. / Weight List	Other Certificate	Fax / Letter	Other Docs
1st Mail		1x06/06				1x01/01		03/03	1x03/03	02/02		
2nd Mail												

Descrizione della merce - Description de la marchandise - Description of goods
INV. 05. DTD. 10/02/2023

Vogliate seguire le istruzioni sotto indicate - Veuillez suivre les instructions sous indiquées - Please take note of the following instructions
DELIVER THE DOCUMENTS AGAINST: PAYMENT
ADVISE OF PAYMENT/NON-PAYMENT BY SWIFT/TELEX
AUTHORIZE US TO DEBIT YOUR ACCOUNT WITH UNCRITMM BY SWIFT QUOTING OUR REF.
YOUR CHARGES FOR DRAWEE'S ACCOUNT

In caso di difficoltà - En cas de difficultés - In case of need

PLEASE CABLE US

Istruzioni speciali - Instructions spéciales - Special instructions

Documenti da consegnare tramite - Livraison des documents par l'entremise de - Documents to be consigned by

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
BOUMEDIENE, [REDACTED]

Regolato dalle "Norme uniformi relative agli incassi" (Revisione 1995), della Camera di Commercio Internazionale, Pubblicazione n. 522 (per effetti / documenti sull'estero).
Règlé par les "Règles uniformes relatives aux encaissements (Révision 1995)", émanant de la Chambre de Commerce Internationale, publication n. 522 (pour effets / documents sur l'étranger).
Governed by the "Uniform rules for collections (1995 revision)", issued by the International Chamber of Commerce, publication n. 522 (for bills / documents on abroad).

Distinti saluti - Vos dévoués - Your faithfully

UniCredit S.p.A.

Allegati - Annexes - Enclosures

Vogliate accusarci ricezione della rimessa
Veuillez nous accuser réception de la remise
Please acknowledge receipt of the remittance



(*) DAYS 000 AT SIGHT

UniCredit SpA - Sede Sociale e Direzione Generale: Piazza Caviglioli, 3 - Tower A - 20154 Milano Iscrizione al Registro delle Imprese di Milano-Monza-Brianza-Lodi. Codice Fiscale e P. IVA n° 00345170101 Capitale Sociale € 21.220.169.840 48 Banca iscritta all'Albo delle Banche e Capogruppo del Gruppo Bancario UniCredit - Albo dei Gruppi Bancari, con 020081 l'Agente al Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi e al Fondo Nazionale di Garanzia Codice ABI 020081 l'imposta di bollo, cive dovuta, assolta in modo virtuale Aut. Agenzia delle Entrate, Ufficio di Roma 1, n. 143106/07 del 21.12.2007

ORIGINALE

CARICO APPUNTI PORTAFOGLIO ESTERO - INOLTRO DOCUMENTI
- Mod. X00164/21 - Pag. 1 / 1

Annexe (07)
Certificat d'origine

1. Esportatore - Exportateur - Consignor - Expéditeur INDUSTRIES DI BABA MOHAMMED VIA AURORA, 12/E - 00177 PALLINORO (RM) - ITALY		3. Numero di origine - N° de l'origine - Country of origin - País de origen [REDACTED]	
2. Destinatario - Destataire - Consignee - Destinataire ELECTRO INDUSTRIES Siège Social Route National n° 12 Azazga BP 17-15300- W Tizi-Ouzou ALGERIA		UNION EUROPEENNE EUROPEAN UNION UNIÓN EUROPEA CERTIFICATO DI ORIGINE CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN	
4. Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa) Informations relatives au transport Transport details - Expedición CPT aéroport d'Alger		5. Osservazioni - Remarques - Remarks - Observaciones	
6. N. d'ordine, marche, numeri, quantità e natura dei colli; denominazione delle merci N° d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des colis; designation des marchandises Item number, marks, numbers, number and kind of packages, description of goods N. de orden, marcas, números, nombre y naturaleza de los buitos; designación de las mercancías		7. Quantità Quantite Quantity Cantidad	
Descrizione dei colli: 1x10 tyac 7x1 DIN-IEC 584-2 - AISI 316 classe 2 g.c. - isole complet avec partie ombragée - AISI 316 Ø17x400mm Description des colis: 1x10 tyac 7x1 DIN-IEC 584-2 - AISI 316 classe 2 g.c. - isole complet avec partie ombragée - AISI 316 Ø17x400mm Descripción de los buitos: 1x10 tyac 7x1 DIN-IEC 584-2 - insert kale en MgO Ø3mm		NR 01 PALETTE M/LUMEE CM 80X70X25 POID BRUT KG 28 POID NET KG25	
8. La sottoscritta Autorità certifica che le merci sopra elencate sono originarie del paese menzionato nel riquadro 3 L'Autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N° 3 The undersigned Authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 La Autoridad infrascrita certifica que las mercancías designadas son originarias del país indicado en la casilla N° 3			
Italy Verification website visit: https://www.iccwbo.org/infocamere/ (secure token 8133A514470A)		For ICC Verification website visit: https://certificates.iccwbo.org/ (secure token 5F5C51252147)	
 CAMERA DI COMMERCIO MILANO MONZABRIANZA LODI		Camera di Commercio di Milano Monzabrianza Lodi di Registro Tribunale Tribunale di Lodi [Signature] [Stamp] Milano, 14/02/2023 N. Prot. 45824/2023	
Luogo e data del rilascio; denominazione, firma e timbro dell'Autorità competente Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'Autorité compétente Place and date of issue; name, signature and stamp of competent Authority Lugar y fecha de expedición; designación, firma y sello de la Autoridad competente		 INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE ICC CERTIFICATE OF ORIGIN WORLD CHAMBERS FEDERATION	

Annexes

Annexe (08) Message SWIFT

06/03/23-15:56:51

Ack034-3609-003809

1

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

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1549 230306BEXADZALADOE9603918221
----- Message Header -----

Swift Input : FIN 202 Trf general entre inst fin
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : UNCRITMMXXX
UNICREDIT S.P.A.
MILANO IT

MUR : OPE

UETR : 034f2beb-cf8a-411a-ba64-acf73963744f

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

20: Numero de reference transaction
21: [REDACTED]
32A: Date valeur, devise et montant
Date : 07 March 2023
Currency : EUR (EURO)
Amount : #3.600, #
58A: Institution beneficiaire - FI BIC
UNCRITMM
UNICREDIT S.P.A.
MILANO IT

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

{CHK:C702D9030D6F}
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 06/03/23 15:56:39
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BEXADZALADOE9603918221}{4:{177:2303061549}{451:0}{108:OPE}}

Annexes

Annexe (09) Fiche de contrôle

FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction n° 893

Modèle F. DI

ANNEXE II

Intermédiaire Agréé

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE [REDACTED]
--

Numéro de guichet domiciliataire

15 03 01

Références diverses concernant l'importateur

[REDACTED]

Numéro du dossier (précédé de la lettre indicative)

[REDACTED]

Dossier de domiciliation
DI
Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur

[REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
--

15300 ALGERIE

DATES

- 1° Date d'ouverture du dossier : 11/01/2023
- 2° Date de vérification du droit au maintien de la couverture de change : (6 mois après l'ouverture)
- 3° Date de l'interventaire du dossier : (8 mois après l'ouverture)
- Date d'établissement du "Bilan" : (9 mois après l'ouverture)
- 5° Date de décision de la banque : (10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

145,6310

ENAG - ULC - Réghaia

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		EUR devises	En D.A. (2)	
20/10/2022	CPT (ITALIE)	3600100	524271,60	Thermocouples TC 10

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

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

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

OBSERVATIONS GENERALES

BM INDUSTRIES / ITALIE RETRAISE DOCUMENTAIRE A VUE RO2

Annexes

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

			Quantité	Montant en devises	Montant en D
FACTURES DEFINITIVES notes de frais (Valeur CAF)					
	Devises	D			
	3600,00	524.231,60	(01)	3600,00	524.231,60
T. Règlements..... (Valeur CAF).					
R. Rapatriements.....					
	3600,00	524.231,60	(01)	3600,00	524.231,60
P. Règlements nets..... (Valeur CAF). (T - R)					
D. Valeurs en douane..... (Valeur CAF).			(01)	3600,00	524.231,60
E. Excédent de règlement (+)..... (P - D)					
I. Insuffisance de règlement (-)..... (D - P).					
Observations sur différences entre F (factures) et D (valeurs en douanes)					

REGULARISATIONS DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (Ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (Ligne I. ci-dessus)		
	Devises	D		Devises	D
5. Règlements			5. Règlements		
Date			Date		
Cours			Cours		
6. Chevauchements			6. Chevauchements		
Référence du dossier			Référence du dossier		
Preneur			Preneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
7. Rectification de valeur			7. Rectification de valeur		
en douane (diminution)			en douane (diminution)		
Référence du titre recti-			Référence du titre recti-		
ficatif			ficatif		
Date			Date		
8. Différence finale			8. Différence finale		
Total de vérification			Total de vérification		

Observations sur la régularisation (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie autorisations, etc...).

DECISION DE LA BANQUE

RELEVÉ (DI - A) 103/2093	CLASSEMENT (DI - S/I bis) (Insuffisance de règlement entre 10.000 D et 100.000 D)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du Contrôle commercial)	
		DI - S/I	DI - S/E
Date, cachet et signature : et observations :	Date, cachet et signature : et observations :	Date, cachet et signature :	Date, cachet et signature :

Annexe (10)

Ordre de virement

ENTREPRISE DES INDUSTRIES ELECTROTECHNIQUES
 المؤسسة العمومية للصناعات الإلكترونية
EPE / ELECTRO-INDUSTRIES / SPA
 Société par actions au capital de 4.753.000.000 DA

Direction Finances et Comptabilité
 Département Comptabilité Générale et Finances
 Service Finances
 Section Trésorerie

Azazga le, 27/02/2023.....

NIF : 099 915 004 280 099

ORDRE DE VIREMENT N° [REDACTED]

Banque Exterieur d'Algérie
Agence Tizi-Ouzou

Messieurs,
 Par le débit de notre compte n° [REDACTED]
 Veuillez payer à l'ordre de [REDACTED]

Bénéficiaire	Banque	N° Compte	Montant
[REDACTED]	UNICREDIT BANCA	SWIF [REDACTED]	3 600,00 €
VIA SOLARI 19 20814 VAREDO	VIA GASPARE	IBAN : [REDACTED]	
AMB -Italie-	ROTONDI,14,20037	[REDACTED]	
	FADERNO DUGNANO MI		
Copie n° 34044 627856 Signature Vérifiée Position 27 57925566 Date à l'écriture:			
SOMME TOTALE (En toute lettres)Trois-mille-six-cent.Euros.....			3 600,00 €

En règlement de Fact.N°: 05 du 10/02/2023 de 3 600,00 € [REDACTED]

Domiciliation Bancaire N°: 2023.1.10.00002.EUR. ~ REM-DQC à Vue.....

Veuillez agréer, messieurs, l'expression de nos salutations distinguées

Banque Extérieur d'Algérie
 TIZI-OUZOU - 034
 [REDACTED]
 Accusé de réception [REDACTED]

Entreprise des Industries Electro-techniques
 Président Directeur Général
 [REDACTED]
 [REDACTED]

Annexe (11)
Avis de débit

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

AVIS DE DEBIT

N° comp: [REDACTED] Le: 7 Mars 2023

E. [REDACTED] SPA
RUE NA [REDACTED]
15300 [REDACTED]
ALG [REDACTED]
Casier No 0

Service : [REDACTED]
Agence : TIZI-OUZOU
Valeur : [REDACTED]
Type : [REDACTED]
Dossier : IR023000012

DINAR ALGERIEN
CCB CHARG/EXPL E. R. A. PERS. MO

Motif	Frais	Montant
REGLEMENTS IMPORT BM IN TRIE DI BABA MOHAMMED REF. Marché Mises C. F. R.		521.814,60
	FRAIS SWIFT RENDDC	3.000,00
	Recupération Cions de	521,81
	Taxes	669,14

MONTANT : 3.600,00 EUR
AU COURS DE 144,9485000

SPA au capital de 230.000.000,00 DA - Siège social : 14, Boulevard Colonel Amirouche, Alger 06 114524-2000

526.005,55

Annexes

Annexe (12)

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 : [REDACTED]
Regin : [REDACTED] SOC Date/heure : 2023-03-01 14:32
Annec/No. Declaration : 2023-12330 Nbre.art : 0001

IMPORTATEUR/EXPORTATEUR

Importateur (Nom, Adresse, Ville, PSE/SPA) : [REDACTED]
Rn : [REDACTED]
No. Identifiant fiscal : [REDACTED]

CADRE IMPORTATION/EXPORTATION

Domiciliation Bancaire : 150/301/2023/1/10/00002/EUR Incoterm : CFR
M./Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

PARTIE FINANCIERE

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN	EUR	2 900,00	144,57160
Assurance	DZD	375,80	
Fret	EUR	700,00	
Autres frais			
Valeur en DA	DZD	520 833,50	

FOURNISSEUR/DECLARANT

Fournisseur/Destinataire Reel : [REDACTED] VIA SOLARI 19 20814 VAREDO ITA
Declarant : [REDACTED] AZGA W.TIZI OUZOU
No. Agreement : 19

PROVENANCE/DESTINATION

Fays Achat/Vente : 550 ITALIE
Fays Prov /Destination : 550 ITALIE

PARTIE MANIFESTE

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2023/1078 5	21/02/2023	1	QR1379	28,00	GLOBAL

APUREMENT DOMICILIATION

Editer Le: 2023-03-19 16:53:57.675

Par [Signature] [Stamp]
20 Mars 2023
Mr. BEN [Signature]
Chef de Sce. Commerce
[Stamp]

Résumé du mémoire

Ce mémoire traite le financement du commerce extérieur qui est l'ensemble des échanges commerciaux avec l'étranger constitués par les exportations et les importations d'un pays.

Les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, par la mise en place des techniques de financement et de paiement pour effectuer des transferts de devises, des changes et de gérer éventuellement les risques de ces changes.

Afin de faciliter les procédures du commerce extérieur, la loi de finance a instauré une nouvelle disposition concernant l'introduction du mode de paiement par la remise documentaire en plus du crédit documentaire qui existe déjà.

A travers notre étude de cas au niveau de la BEA de Tizi-Ouzou nous allons essayer de mettre en pratique notre aspect théorique sur l'étude d'une opération d'importation financée par le remise documentaire au sein de l'agence BEA034 de Tizi-Ouzou.