

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

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en Sciences Financières et Comptabilité

Spécialité : Monnaie, Finance et Banques

Thème

L'Intervention bancaire dans le financement des échanges
extérieurs

Cas de : La Banque extérieure d'Algérie

Elaboré par :

M^{elle} BELKHIR Amina
Mr. HARRIRECH Abdelkrim

Encadré par :

Dr. NECIB HAFISA

Organisme d'accueil : la Direction des Opérations avec l'Etranger DOE

Durée de stage : du 01/03/2022 au 02/06/2022

Année universitaire :
2021/2022

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

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de
Master en Science Financières et Comptabilité

Spécialité : Monnaie, Finance et Banques

Thème

L'Intervention bancaire dans le financement des échanges
extérieurs

Cas : La Banque extérieure d'Algérie

Elaboré par :

M^{elle} BELKHIR Amina
Mr. HARRIRECH Abdelkrim

Encadré par :

Dr. NECIB HAFISA

Organisme d'accueil : la Direction des Opérations avec l'Etranger DOE

Durée de stage : du 01/03/2022 au 02/06/2022

Année universitaire :
2021/2022

Remerciement

D'abord, nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir accordé la santé et la volonté pour accomplir ce modeste travail.

Nous remercions nos parents qui nous ont toujours soutenues.

Nous tenons à remercier infiniment **M^{me} NECIB HAFISA** pour son encadrement ses orientations et son effort pour la réalisation de ce travail.

Nous tenons à remercier nos encadreurs de stage **M^{me} GHERIB** et **M^{me} SEKEK** au sien de la Direction des Opérations Avec l'Etranger DOE pour leurs aides précieux et leur disponibilité durant la période de stage.

Nous tenons à remercier également Toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail notamment **Mme BOUCHELGHOUM** Fella qui nous a facilité l'accès au stage au sein de la banque

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à la femme courageuse généreuse et merveilleuse, à ma mère qui a su par sa tendresse et sa patience me propulser encore plus loin dans mon parcours.

A mon cher père, qui s'est imposé pour assurer mon bien-être et mon éducation, aucune dédicace ne serait exprimée l'amour, l'estime et le respect que je lui dois.

Merci d'être tout simplement mes parents, c'est à vous que je dois cette réussite et je suis fière de vous l'offrir. Que Dieu vous préserve pour moi et vous protège, je ne pourrai jamais vous remercier assez pour tout ce que vous avez fait pour moi.

A mes chères sœurs Djamila, Fatima, Samira et Imène qui m'ont soutenue encouragée et aidée tout le long de mon cycle universitaire, que dieu vous protège et accorde la réussite Inchallah.

A tous mes frères : Yahia, Mehdi, Ali et Mohammed et leurs épouses merci pour vos soutiens. A mes neveux et nièces Fatma, Malak, Amine, Maria et Adel.

A Chems-Eddine qui m'a aidé à la réalisation de mon travail.

A tous mes amis(es), chacun par son nom, qui m'ont épaulée dans les moments les plus difficiles et qui n'ont pas cessé de m'encourager, je vous remercie énormément.

A ma très chère grand-mère que Dieu la guérisse.

Amina

Dédicaces

Je tiens à dédier ce modeste travail en premier lieu à ma très chère maman en témoignage de ma très grande affection et ma gratitude pour tous les sacrifices qu'elle s'est imposée pour faire de moi ce que je suis.

A mon père que Dieu le couvre de bénédiction.

A mes frères, ma grand-mère que Dieu la guérisse et toute ma grande famille

Je dédie aussi ce simple travail à tous mes camarades et compagnons de la vie scolaire.

Abdelkrim

Sommaire :

Introduction générale	A
Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur	1
Section 01 : la notion de commerce extérieur	2
Section 02 : le cadre fondamental du commerce international	8
Section 03 : le commerce extérieur en Algérie	16
Chapitre II : les opérations bancaires du financement de commerce extérieur	24
Section 01 : la banque et la domiciliation bancaire	24
Section 02 : Les moyens de paiement à l'international	31
Section 03 : Les techniques de paiement à l'international	37
Chapitre III : Etude comparative des techniques de paiement à l'international	50
Section 01 : la présentation de la BEA	50
Section 02 : le traitement pratique de deux cas d'importation par un Credoc et une Remdoc	55
Section 03 : la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire	66
Conclusion générale	78

La liste des tableaux :

Tableau 1: les clauses du contrat de vente international	6
Tableau 2: Les organisations internationales des operations du commerce international	8
Tableau 3: règles pour tous mode de transport	11
Tableau 4: Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales	12
Tableau 5: Evolution de la balance commerciale de l'algerie en million USD	18
Tableau 6 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en période 1974-1994 en millions USD	20
Tableau 7 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD	21
Tableau 8 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD	22
Tableau 9 : Echanges extérieurs de l'Algérie par Groupes d'Utilisation Premier trimestre de l'année 2020.	23
Tableau 10: les avantages et les inconvénients d'un chèque	33
Tableau 11: les avantages et les inconvénients du virement SWIFT	35
Tableau 12: les avantages et les inconvénients de la lettre de change	36
Tableau 13: le cachet de la domiciliation d'un Credoc (annexe 05)	59
Tableau 14 : commissions de la domiciliation	61
Tableau 15 : total des commissions d'ouverture	61
Tableau 16 : les commissions d'engagement	61
Tableau 17 : commissions du règlement	62
Tableau 18 : commissions de couverture de la BA	62
Tableau 19: commissions du Credoc	62
Tableau 20: cachet d'une domiciliation d'une remise documentaire. (Annexe 07)	64
Tableau 21: Commissions de la domiciliation	65
Tableau 22 : commission d'acceptation	65
Tableau 23 : commissions du règlement	65
Tableau 24 : commissions de couverture de la BA	66
Tableau 25: commissions de la Remdoc	66
Tableau 26: la comparaison entre le cout des commissions des deux modes de paiement	68
Tableau 27: les intervenants de la Remdoc et du Credoc	69
Tableau 28: le terme de reglement d'un credoc et d'une remdoc	69
Tableau 29: l'engagement de la banque d'importateur	70
Tableau 30: les documents exigés pour le Credoc et la Remdoc	70
Tableau 31: les avantages des modes de paiements	71
Tableau 32: les résultats comparatifs d'un Credoc et d'une Remdoc	72

La liste des figures :

Figure 1: Evolution du commerce extérieur en Algérie : période 1963_1973 en millions USD	18
Figure 2 : Evolution de la balance commerciale de l'algerie en million USD	19
Figure 3: Evolution du commerce extérieur en Algérie : période 1974-1994 en millions USD	19
Figure 4 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en période 1974-1994 en DA	20
Figure 5 : évolution du commerce extérieur de l'Algérie en million USD en période 1995-2010	21
Figure 6 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD	22
Figure 7 : exemplaire d'un cachet d'une domiciliation	27
Figure 8 : Le crédit documentaire transférable.....	41
Figure 9: le déroulement d'une Remise des documents contre paiement (DP)	45
Figure 10: le déroulement d'une Remise des documents contre acceptation	46
Figure 11: L'organigramme général de la BEA	52
Figure 12: l'organigramme de la DOE	54

Liste des abréviations :

Abréviation	Signification
FMI	Fond monétaire international
CNUCED	Conférence des nations unies sur le commerce et le développement
BIRD	Banque internationale pour reconstruction et développement
SFI	Société financière internationale
OMC	Organisation mondiale du commerce
ISO	Organisation internationale de standardisation
OMD	Organisation mondiale des douanes
CCI	La chambre de commerce international
INCOTERMS	international commercial Terms
EXW	Ex Works
FCA	Free carrier
CPT	Carriage Paid To
CIP	Carriage and Insurance Paid To
DAT	Delivered At Terminal
DAP	Delivered At Place
DDP	Delivered Duty Paid
FAS	Free Alongside Ship
FOB	Free On Bord
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost insurance and Freight
B/L	Bill of Lading
DGD	Direction générale des douanes
LTA	Lettre de transport aérien
UE	Union européenne
BA	La banque d'Algérie
D10	Document douanier
DOE	Direction des opérations avec l'étranger
BEA	Banque extérieur d'Algérie
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
CREDOC	Crédit documentaire
REMDOC	Remise documentaire
RUU	Règles et usances Uniform
DP	Documents contre paiement
DA	Documents contre acceptation
BNA	Banque nationale algérienne
CPA	Crédit populaire algérien
BADR	Banque de l'agriculture et du développement rural
NIF	Numéro d'identification fiscale
L/C	Lettre de crédit

Résumé :

Le commerce international est l'un des principaux composants de l'économie d'un pays. Il désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) qui se réalisent entre un pays et le reste du monde ce qui engendre des différences juridiques et des différences entre les systèmes monétaires des pays. Ces différences font apparaître de nombreux risques lesquels nécessitent l'intervention et l'engagement de la banque. Celle-ci joue un rôle très important dans le développement des échanges internationaux.

Elle assure le contrôle du commerce extérieur et l'exécution des opérations relatives aux échanges de biens et services, le tout sous la délégation de la banque d'Algérie.

Elle s'engage directement dans certaines opérations mais sa responsabilité dans ce contexte n'est pas de diminuer les risques ; des garanties ont été mise en place dans le but de les couvrir. La banque n'est donc pas un simple intermédiaire financier mais plutôt un partenaire primordial.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises. Le gouvernement a mis en place des règlements à suivre. C'est ainsi qu'il a imposé des modes de paiements des importations de biens : le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre.

Notre travail se focalise sur la définition des principes de bases de commerce international, son cadre fondamental, les moyens et les techniques de paiement utilisés, en insistant sur le déroulement pratique du crédit documentaire et de la remise documentaire au sein de la direction des opérations avec l'étranger DOE. Nous nous sommes penchés sur le crédit documentaire et la remise documentaire afin de montrer leur rôle dans le financement des échanges extérieurs avec une légère comparaison entre les deux modes afin de faire ressortir les points de convergences et ceux qui les divergent .

Mots clés : commerce extérieur, commerce international, Crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre, importation, exportation, les techniques de paiement.

Abstract:

International trade is one of the main components of a country's economy. It refers to all commercial transactions (export and import) that take place between countries. This generates legal differences and differences between the monetary systems of the countries, these differences reveal many risks, which requires the intervention of the bank whatever its commitment because it plays an important role in the development of international trade.

It ensures the control of foreign trade and the execution of operations relating to the exchange of goods and services, this under delegations of the Bank of Algeria.

It engages directly in certain operations but its responsibility in this context is not to reduce the risks, guarantees have been put in place in order to cover them. Therefore, the bank is not a simple financial intermediary but it is an essential partner.

Algeria, like any country, is not isolated from the world of trade and its openness to the market economy allows companies to import and export. The government had imposed methods of payment for imports of goods (documentary credit, documentary remittance and free transfer).

Our work focuses on the definition of the basic principles of international trade. Its fundamental framework, the means and techniques of payment used, based on the practical development of documentary credit and documentary remittance within the operations management with abroad DOE in order to show their role in the financing of foreign trade by comparing them and highlighting the points of divergence and convergence.

Keywords: foreign trade, international trade, documentary credit, documentary remittance, free transfer, import, export, payment techniques.

L'introduction générale

Introduction générale :

Le commerce international représente l'ensemble des échanges de biens et de services entre pays, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec ses ressources propres et /ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production

Il est né du besoin, ressenti par les être humaine, de faire des échanges au-delà des frontières géographique, linguistique, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que les échanges internationaux se sont développés et évolués jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Cependant, cette évolution s'est accompagnée d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations, au recouvrement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est accentué lorsque les parties concernées sont géographiquement éloignées et que la relation qu'elles nouent comporte une certaine incertitude, notamment si l'un des pays ou l'autre est soumis à des restrictions douanières ou monétaires.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.

En ce sens, les banques jouent un rôle essentiel dans le commerce international, en particulier tous les services monétaires qu'elles impliquent. Ces opérations seront des paiements, pour lesquels la banque effectuera des transferts de devises, des échanges, et pourra assumer le risque de ces échanges. Il est également primordial que les crédits soient accordés aux exportateurs ou importateurs à court, moyen ou long terme, qu'ils soient en dinars ou en devises, qu'ils soient liés à des activités commerciales ou qu'ils effectuent des financements internationaux indépendants.

Parmi les techniques de paiement à l'international que les banques sont chargées de finance, nous distinguons l'encaissement simple et l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, l'acheteur paie les marchandises à la livraison ou après celle-ci. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance s'effectue selon un document préalablement défini par l'intermédiaire de la banque. Ce dernier peut donner des promesses de paiement irrévocables

comme un crédit documentaire, modèle jugé idéal pour faciliter l'ouverture des relations commerciales à l'heure où la méfiance entre partenaires est de règle.

La problématique :

Ce thème nous amène à poser la problématique suivante :

Quelle est la technique de paiement la plus avantageuse pour effectuer une opération de commerce extérieur ?

Les questions secondaires :

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

- En quoi les échanges commerciaux sont-ils avantageux ?
- Quels sont les moyens de financement les plus utilisés par les clients dans leurs transactions internationales ?
- Quels sont techniques de paiement accordées par la banque BEA pour financer les échanges extérieures ?

Les hypothèses :

Pour rendre ces réponses possibles et l'analyse de notre travail plus scientifique, nous posons les hypothèses suivantes :

- L'échange international accroît la diversité des produits et le choix du consommateur. L'ouverture des frontières au commerce international devient impérative.
- Le crédit documentaire reste, toujours, l'engagement bancaire le plus utilisé dans les opérations commerciales et la technique la plus avantageuse en matière de sécurité.
- Les techniques de paiement accordées par la BEA sont le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre

Objectifs et démarche :

L'objectif de ce travail est de :

- ✓ Faire connaître les généralités du commerce extérieur et de comprendre comment la banque (BEA) intervient dans le financement du commerce extérieur.
- ✓ Mettre en exergue les différentes techniques de paiement et de financement du commerce international proposées par les banques algériennes.

✓ Passer un stage pratique au niveau de la direction des opérations avec l'étranger DOE pour mieux analyser les procédures mises en œuvre.

La méthodologie de la recherche :

La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail est une méthodologie mixte qui consiste d'abord en une recherche bibliographique (ouvrages, revues, thèses, rapports et sites web, mémoire, dictionnaires....) :

- L'approche descriptive grâce à la collecte des données et des informations à partir des recueils documentaire nous permet de présenter les fondements du commerce extérieur, les instruments et les techniques de paiements à l'international.
- L'approche analytique afin de comprendre le déroulement des deux techniques de paiement à l'international avec une comparaison entre eux au sein de la DOE.

Plan de travail :

Nous avons sectionné notre travail en trois chapitres, dont le premier chapitre est consacré au commerce extérieur avec une mention de ses fondements et une présentation du commerce extérieur en Algérie de 1963 jusqu'à nos jours.

Le deuxième chapitre traitera de la notion de banque en générale avec une récapitulation de la domiciliation bancaire, les instruments et les techniques utilisés pour financer les échanges extérieures à travers la documentation et la recherche.

Notre troisième chapitre sera consacré à la présentation des organismes d'accueil de la banque BEA et la DOE avec une éventuelle exposition de la procédure de déroulement des techniques de paiements ainsi qu'une comparaison entre les techniques ce qui nous permettra d'en déduire la technique idéale.

Chapitre I :
Les fondements de commerce extérieur

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

Introduction :

Le commerce extérieur permet la liaison d'acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents. Il regroupe toutes les activités liées aux importations et aux exportations d'un pays et peut être défini comme l'ensemble des échanges de biens et services effectués par l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) entre une économie et le reste du monde.

Les échanges internationaux de biens et services ont connu une grande évolution depuis la fin de la deuxième guerre mondiale ; un nombre considérable de transactions commerciales est né entre plusieurs pays de différents continents.

Pour mieux introduire notre sujet, nous avons jugé nécessaire de partitionner ce chapitre en trois (3) sections : la première section traitera la notion du commerce, la seconde sera consacrée au cadre fondamental du commerce extérieur et la troisième mettra en exergue le commerce extérieur en Algérie depuis 1980 jusqu'à nos jours.

Section 01 : la notion de commerce extérieur

De la répartition géographique inégale des ressources naturelles est né ce besoin d'échanges de biens entre pays, c'est donc essentiel pour expliquer le commerce international.

Ce commerce international est, donc l'organe qui regroupe les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers. Il désigne toute activité commerciale requise pour exporter et importer des biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers.

1. Définition du commerce international :

Dans la littérature économique nous relevons plusieurs définitions ; nous allons nous limiter à quelques-unes dont celles données par Alain BEITONE et autres. Ces derniers ont défini le commerce international comme suit :

« Au sens strict, le commerce international concerne les opérations d'achat et de vente de marchandise (c'est-à-dire de biens physiquement identifiables) réalisées entre des territoires économiques nationaux. La différence entre la valeur des exportations et celle des importations constitue le solde commercial.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

Au sens large, le commerce international inclut les transactions internationales des activités de service, transport, assurance, tourisme...etc. Les échanges internationaux de biens et de service sont comptabilisés dans le compte de transaction courante de la balance des paiements. »¹

« Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit ». ²

A partir de ces définitions, on peut déduire que le commerce international est l'ensemble des échanges (exportation et importation) de biens et services entre un pays et le reste du monde. Il est lié, aussi, aux autres transactions internationales comme le transfert des revenus et les mouvements des capitaux des opérations de crédit et prêt.

2. Les flux d'échanges internationaux :

On peut extraire trois éléments de base du commerce international :

2.1 L'exportation :

Le terme «exportation» désigne l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays. Selon Keynes³, les exportations représentent une injection dans le circuit économique.

2.2 L'importation :

Le terme «importation» désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation finale (biens de consommation) ou de biens de consommation intermédiaire destinés à l'investissement (biens de capital).⁴

2.3 La transaction internationale :

La transaction internationale est une transaction qui franchit des barrières nationales. Il s'agit donc dans la plupart des cas considérés, où les outils de financement seront utilisés, de livraison transfrontalières avec **des parties venantes** des différents

¹BEITTON, A. ; autres. : «Dictionnaire de science économique », 5ème Edition, Armand Colin, Paris 2016, P75.

²BEITTON, A. ; autres. : «Dictionnaire de science économique », 2ème Edition, Armand Colin, Paris 2007, P60.

³ <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/exportation> consulté le 15/04/2022 à 00 :57.

⁴ <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation> consulté le 15/04/2022 à 01:02.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

pays. Il y a cependant deux parties contractantes dans la transaction de base : l'exportateur et l'importateur.⁵

3. La croissance du commerce international⁶ :

La hausse du commerce international depuis le début des années 1950 s'est nettement accélérée au cours des deux dernières décennies 1960 et 1970, mesurée à partir de données en prix constants, la part des exportations de biens et services dans le PIB mondial a doublé en vingt ans alors qu'elle n'avait progressé que de 2 points entre 1970 et 1985. Les 30 % des biens et services produits dans le monde sont exportés, l'intégration commerciale de l'économie mondiale atteint des sommets à partir de l'année 2006.

Au-delà de son ampleur exceptionnelle, les caractéristiques de l'intégration ont fondamentalement changé. Aujourd'hui, plus de la moitié du commerce mondial se fait entre pays industriels et porte sur des produits relativement similaires. En exportant vers des marchés dont la structure de consommation est relativement proche de celle de leur marché d'origine, les entreprises augmentent leur production et réalisent des économies d'échelle, dans l'hypothèse de rendements croissants.

De plus, on observe depuis le milieu des années 1980 l'émergence dans le commerce mondial de pays en développement, d'Asie notamment, dont la croissance et l'industrialisation sont conduites par des politiques de promotion des exportations.

S'appuyant sur une main-d'œuvre abondante et peu chère, ces pays utilisent leur avantage comparatif pour bousculer le jeu de la concurrence et entrer dans la ronde des échanges. Cela a été le cas des dragons asiatiques (Hong-Kong, Corée du Sud, Singapour et Taïwan) puis des tigres (Indonésie, Thaïlande, Malaisie, Philippines). C'est aujourd'hui en 2006 le cas de la Chine et l'Inde. On retrouve les déterminants traditionnels du commerce international basés sur la dotation en facteurs de production (théorie HOS-Heckscher-Ohlin-Samuelson).

On assiste surtout à un vaste mouvement de redéploiement des activités de production à l'échelle internationale, permis à la fois par la différenciation croissante des produits et la segmentation des processus de production.

⁵ DISCHLER, A. : « Le financement et la couverture des activités internationales », Edition GRIN VERLAG, 2013, p2.

⁶ DAUDIN, G. ; autres. : « Le commerce extérieur en valeur ajoutée », [Revue de l'OFCE](#), Paris 2006, n°98, p 129 à 165.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

Cette forme spécifique d'organisation de la production est connue sous « la spécialisation verticale de la production », par opposition à la spécialisation horizontale qui s'appuie sur une nouvelle division internationale du travail et qui est en contradiction avec la division traditionnelle organisée autour de la répartition produits primaires/ produits manufacturés.

La segmentation de plus en plus fine de la production permet d'exploiter au mieux les avantages comparatifs de chaque pays. Cela se traduit, au final, par la multiplication des flux de commerce de biens intermédiaires. Si la spécialisation horizontale reste encore prédominante dans les échanges de marchandises, la spécialisation verticale y prend une place croissante.

4. Le contrat du commerce extérieur :

La question du contrat est très importante dans toute transaction notamment le commerce extérieur ; c'est pourquoi dans ce point nous allons donner :

- ✓ La définition du contrat du commerce extérieur
- ✓ Les clauses de contrat de vente internationale
- ✓ Effets du contrat de commerce international

4.1 La définition du contrat du commerce extérieur :

« La mise en œuvre d'une exportation ou importation exige le consentement des deux parties (acheteur et vendeur). Cet accord se matérialise en général par un contrat de vente, qui a pour but de répartir les frais et risques entre le vendeur et l'acheteur.

La maîtrise de la rédaction de contrat de vente international est nécessaire afin de faciliter les échanges et d'éviter toutes contestations ».⁷

« Le contrat commercial ou tout autre document tenant lieu de justificatif du transfert de propriété et/ou de cession d'un bien ou de prestation de services entre un opérateur résident et un opérateur non-résident, doit indiquer notamment :

- Les noms et adresses des contractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens et services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;

⁷ <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 15/04/2022 à 02:05

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires ;
- Les conditions de paiement ; »⁸

4.2 Les clauses de contrat de vente internationale :

Nous pouvons présenter ces clauses dans le tableau suivant :⁹

Tableau 1: les clauses du contrat de vente international

Désignation	Clause
Les parties de contrat	- Designer clairement les contractants (acheteur et vendeur) - Indiquer les raisons sociale de l'entreprise, leur adresse détaillées, le nom de leur représentant respectif.
L'objet du contrat	- Définissez l'objet du contrat (Produit ou service) - Décrivez les aspects techniques : La quantité, le volume, le poids et le mode d'emballage.
Le prix de paiement	- Déterminez le prix dans la devise choisie. - Faites-y figurer l'incoterm choisi. - Intégrez le prix de la marchandise (prix unitaire et total). - Prévoyez un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur. - Les versements d'acompte garantissant la commande.
Les modalités de transport	- Déterminez un mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité. - Précisez les obligations respectives des parties contractantes en fonction de l'incoterm.
Modalités de livraison	- Déterminez la date, le lieu de chargement et de livraison. - Définissez les délais de l'entrée en vigueur du contrat. - Prévoyez les pénalités de retard à l'avance.
Force majeure	Indiquez le cas de force majeure pour les événements imprévisibles.
Les garanties	Définissez les engagements des deux parties en matière de garantie. Ex: la caution de restitution d'acompte pour le vendeur.
Le droit applicable	Déterminez le droit applicable aux obligations contractuelles des parties.

⁸ Article 26 de règlement de la banque n°07/01 du 03 février 2007 ; relatif aux règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur biens et services.

⁹ <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 15/04/2022 à 19:35

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

La juridiction (en cas de litige)	<p>- Déterminez la juridiction compétente en cas de litige ou le système de règlement des différends (arbitrage, médiation, etc.).</p> <p>- Il importe de remarquer que la loi applicable à la procédure de règlement des différends n'est pas nécessairement celle qui régit le fond du litige (i.e. le droit applicable au contrat).</p>
La langue	Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties.

Source : <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 15/04/2022 à 19:35

4.3 Effets du contrat de commerce international :

Ils traitent les obligations des parties et le transfert de propriétés de risque :¹⁰

4.3.1 Obligations des parties : Nous distinguons :

• **Obligations du vendeur** : Le vendeur a plusieurs obligations :

- ✓ **L'obligation de délivrance** : la chose doit être celle qui a été prévue avec les caractéristiques stipulées, qualité et quantité comprises. Le vendeur doit seulement mettre la chose à la disposition de l'acheteur.
- ✓ **L'obligation d'information et de conseil** : l'obligation d'information porte sur les qualités objectives de la chose et sur les conditions de son utilisation. Le devoir de conseil concerne l'aptitude de la chose à répondre aux attentes de l'acheteur.
- ✓ **L'obligation de garantie** : le vendeur professionnel est tenu d'apporter trois garanties différentes : la garantie légale de conformité du bien au contrat ; la garantie légale des vices cachés, la garantie commerciale ou garantie contractuelle.

• **Les Obligations de l'acheteur** : L'acheteur a plusieurs obligations :

- ✓ **Le paiement du prix** : auquel peuvent éventuellement venir s'ajouter des taxes.
- ✓ **L'obligation de retirement** : il doit prendre livraison de la chose et doit en supporter les frais. Le défaut de retirement peut entraîner un préjudice pour le vendeur (conservation et stockage de la marchandise). Dans ce cas, le vendeur peut le mettre en demeure sous astreinte de procéder à ce retirement. Il pourra par la suite demander la résolution de la vente et le versement de dommages et intérêts.
- ✓ **Examiner la chose vendue** : afin de signaler au vendeur les vices apparents ou le défaut de conformité par rapport aux stipulations du contrat.

¹⁰BOUCHATAL, S. : « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire ESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P8.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

4.3.2 Transfert de propriété et de risques : Nous pouvons constater deux transferts :

- **Transfert de propriété** : Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme.
- **Transfert de risques** : Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques.

Section 02 : le cadre fondamental du commerce international

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux ont pris une ampleur croissante. Toutes les nations sont devenues interdépendantes, profitant de la mise en place d'un cadre institutionnel favorable aux échanges.

Aujourd'hui, même les pays les plus fermés se voient obligés d'ouvrir petit à petit leurs frontières et de prendre part à ce gigantesque marché mondial. L'internationalisation des économies peut à la fois faire peur et attiser toutes les convoitises.

A une époque où les économies locales peinent à sortir d'un contexte de crise, travailler à l'international offre des perspectives professionnelles incontestables à condition d'appréhender les codes et les usages de cet univers.

1. Les organisations intervenant dans les opérations internationales :

Il est intéressant de connaître ces organisations, afin de savoir d'où viennent les décisions et les grands programmes fonctionnant le plus souvent par appel d'offre.¹¹

1.1. Les organisations internationales :

Les organismes ayant une activité liée au commerce international sont de deux sortes : ceux qui achètent beaucoup pour réaliser leurs missions, et ceux qui règlementent une activité spécifique. Les premiers dépendent des décisions de l'assemblée générale et du conseil économique et social ou sont très autonomes.

¹¹Paveau, J. ; autres : « Exporter », les éditions FOUCHER. Malakoff, 24^e édition, 2013, p19, p20, p21

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

Tableau 2: Les organisations internationales des opérations du commerce international

Organisation	Rôle
FMI : Fond monétaire international	Organisme créé par les accords de Bretton Woods en 1944, et qui avait pour mission de mettre en place, sur le plan international, un nouvel ordre monétaire. Parmi les principes les plus importants défendus par cette institution figurent : la coopération monétaire internationale, l'expansion et l'accroissement équilibré du commerce international, la stabilité des taux de changes. En apportant les fonds nécessaires aux états en difficulté, le FMI leur permet de continuer à vivre, en contrepartie d'efforts pour améliorer leurs comptes publics.
CNUCED : Conférence des nations unies sur le commerce et le développement	Organisme subsidiaire de l'assemblée générale des nations unies créée par la résolution n°1995 du 30 décembre 1964 ; il a pour but du réaménagement de la coopération internationale en coordonnant et en harmonisant les échanges en intégrant le développement des pays, la stabilisation du commerce des produits de base, la modulation des aides financières et l'orientation des courants d'échanges.
BIRD : Banque internationale pour reconstruction et développement	Elle exerce une fonction d'assistance financière auprès des pays en développement en leur prêtant des capitaux utilisés des fins productives.
SFI : société financière internationale	Elle aide à la création et l'expansion d'entreprise privée productives en accordant des prêts et en prenant des participations dans le capital des entreprises.
OMC : Organisation mondiale du commerce	L'Organisation mondiale du commerce WTO (World Trade Organisation) est née en 1995 à la suite des traités de Marrakech terminant l'Uruguay Round. Elle a pris la suite du Gatt en tant qu'organisme gérant le traité du même nom sur les marchandises, mais sa compétence s'est profondément élargie du fait des accords sur les services, la propriété intellectuelle et le règlement des différends commerciaux.
ISO : Organisation internationale de standardisation	Elle regroupe les organismes de normalisation de plus de 80 pays. Sous son égide, de nombreuses normes sont devenues internationales dans de multiples domaines aussi bien dans l'industrie, les transports que l'assurance qualité ou l'environnement.
OMD : Organisation mondiale des douanes	L'OMD a pour mission d'harmoniser et de tenter d'uniformiser les techniques douanières en coopérant avec les organisations intergouvernementales et l'OMC.
CCI : La chambre de commerce international	C'est une organisation agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Sa mission est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. L'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux : -Crédits documentaires, -Encaissements documentaires, -Termes commerciaux internationaux (Incoterms), - Remboursement de banque à banque, -Garanties et cautions internationales.

Source : J.Paveau et autres « Exporter Pratique du commerce international », les éditions FOUCHER. Malakoff, 2013, 24^e édition, p19, p20, p21.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

1.2. Les organisations nationales :

Les organismes nationaux algériens qui suivent le commerce extérieur sont :¹²

- ❖ La banque d'Algérie.
- ❖ La direction générale de douanes.
- ❖ La direction générale des impôts.
- ❖ La chambre algérienne de commerce à l'industrie.
- ❖ L'agence nationale de promotion du commerce extérieur.
- ❖ La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.
- ❖ L'office national des statistiques.
- ❖ L'institut algérien de normalisation.
- ❖ Le centre algérien du contrôle de la qualité et de l'emballage.
- ❖ La chambre nationale de l'agriculture.
- ❖ Le centre national de registre de commerce.

2. Règles Incoterms : Nous tenterons de présenter un historique suivi de quelques définitions nécessaires pour la compréhension et classification des onze Incoterms 2010.

2.1. Définition¹³ :

Les incoterms « international commercial Terms » définissent, dans le cadre d'un contrat commercial, les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur occasionnées par le déplacement des marchandises, sur le triple plan des risques, des frais et des documents.

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

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

Les Incoterms encadrent donc le transfert de risques, le transfert des frais ainsi que les documents dus par le vendeur, ce qui les rend incontournables dans le commerce international. Les Incoterms évitent les malentendus et les risques de litiges, ils ne

¹² KSOURI, I. : « Les opérations du commerce international », BERTI Edition, Alger, 2014, p3.

¹³ DUHAUTBOUT, D. ; Thierry, B. ; autres : « Transporter à l'international », Foucher édition, Paris, 2017, p27.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

déterminent pas le transfert de propriété. Les notions juridiques de transfert de propriété varient d'un pays à l'autre.

2.2. La classification des onze Incoterms 2010 :

La classification adoptée par la CCI est sur la base des modes de transport. Il se répartit en deux groupes :¹⁴

- Le groupe « tout mode de transport. »
- Le groupe « transport maritime et transport par voie fluviale »

2.2.1. Règles pour tout mode de transport :

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

Le tableau suivant montre ces règles :

Tableau 3: règles pour tous mode de transport

Incoterms ou sigle	Signification		Obligations du vendeur et de l'acheteur
	Anglais	Français	
EXW	Ex Works	A l'usine	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises dans ses locaux. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
FCA	Free carrier	Franco transport	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur. L'acheteur paye le fret et supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
CPT	Carriage Paid To	Port jusqu'à	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même. Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion. etc.
CIP	Carriage and insurance	Port payé assurance	Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport.

¹⁴Ibid. p28.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

	Insurance Paid To	comprise , jusqu'à	
DAT	Delivered At Terminal	Rendu au terminal convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; en outre, il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au point de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées à l'alinéa précédent.
DAP	Delivered At Place	Rendu au lieu de destination convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées à l'alinéa précédent.
DDP	Delivered Duty Paid	Rendu droit acquittés, lieu de destination convenu	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit et en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux opérations visées ci-dessus. L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.

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

2.2.2. Règles applicable au transport maritime et au transport par voies fluviales :

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

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

Tableau 4: Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales

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

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

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

3. Les documents de commerce extérieur :

Les documents usuels du commerce extérieur sont : ¹⁵

3.1. La facture commerciale :

La facture commerciale reflète les principales caractéristiques du contrat commercial. Elle doit indiquer la description de la marchandise, en mentionnant le prix unitaire et global, le terme de vente, la qualité, les marques ainsi que les modalités d'expédition et de règlement. Elle constitue de ce fait une pièce maîtresse permettant l'identification des marchandises. La facture commerciale est un document essentiel que l'exportateur devra produire au titre de la procédure à l'exportation, notamment lors du passage en douane de la marchandise.

3.2. Les documents de transport :

En fonction de ce qui a été convenu avec l'acheteur dans le contrat commercial, l'exportateur expédiera la marchandise soit :

3.2.1. Le transport maritime : le connaissement/Bill of Lading (B/L) :

- C'est un contrat de transport entre le chargeur (l'exportateur) et le transporteur, en vertu duquel ce dernier s'engage à assumer le transfert de la marchandise d'un point à un autre.
 - C'est un titre représentatif de la marchandise qui permet au destinataire, selon la forme d'émission étudiée ci-dessus, d'en prendre livraison.
 - C'est aussi un document de transport qui permet le contrôle de la possession de la marchandise par le biais de la transmissibilité par voie d'endos.
- **Transbordement** : il s'agit du transfert et du rechargement en cours de transport, entre le port d'embarquement ou le lieu d'expédition et le port de débarquement ou le lieu de destination.
- **Document de transport net (clean)** : document de transport clean (net de toutes réserves), c'est-à-dire ne comportant pas de clauses ou annotations constatant expressément l'état défectueux de la marchandise ou de l'emballage.

L'usage et la prudence conduisent les opérateurs à demander notamment des connaissements «clean on board».

¹⁵ Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p13.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

3.2.2. Le transport multimodal : le document de transport combiné :

Si l'acheminement de la marchandise nécessite l'utilisation de deux modes de transport ou plus, c'est le document de transport multimodal ou document de transport combiné (through bill of lading) qui sera émis par le transporteur.

Son principal avantage réside dans le fait qu'il présente l'acheminement de la marchandise sous forme d'unité de charge (conteneur) du point de départ jusqu'au lieu de destination finale.

Par contre, il peut poser quelques problèmes aux parties du fait que son émetteur agissant en tant qu'entrepreneur de transport combiné peut faire appel à des sous-traitants. Dans ce cas, chaque mode de transport utilisé impose ses propres règles et usages.

Il s'agit d'un document similaire au connaissement maritime tant en ce qui concerne la forme que la négociabilité. Ce qui explique son usage grandissant sur le plan international et ce, parallèlement au développement de la conteneurisation.

3.2.3. Le transport aérien : LTA (Lettre de Transport Aérien/Airway Bill) :

Pour les exportations de produits frais, de produits périssables tels que les poissons, les fleurs coupées, l'utilisation du fret aérien permet l'acheminement rapide.

Elle est établie par le transporteur ou son agent et comporte trois feuillets originaux.

- L'exemplaire n° 1 porte la mention « Pour le transporteur ». Il est signé par l'expéditeur
- L'exemplaire n° 2 porte la mention « Pour le destinataire ». Il est signé par l'exportateur et le transporteur et accompagne la marchandise.
- L'exemplaire n° 3 est signé par le transporteur et remis à l'expéditeur (l'exportateur ou son agent) après acceptation de la marchandise.

La LTA est un titre de transport, non négociable car non transmissible par voie d'endossement.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

3.2.4. La lettre de voiture internationale routière :

Ce mode de transport est utilisé pour l'acheminement de produits par camions frigorifiques ou non, Il fait suite, généralement, à des contrats de vente « porte à porte » ou départ usine.

La lettre de voiture est un titre de transport non négociable émis en quatre (4) exemplaires dont le premier revient à l'expéditeur.

3.2.5. Expédition par voie postale ou sociétés de courrier express :

Pour l'expédition de petits colis, l'exportateur peut recourir :

- aux services postaux qui émettent un récépissé ou certificat d'expédition ;
- aux services de sociétés de courrier express en raison de la rapidité des délais et de l'efficacité des prestations (livraison à domicile). Elles émettent un document attestant que les marchandises ont été reçues pour livraison.

3.3. Les documents d'assurance pour le transport :

L'exportateur devra veiller à la souscription de l'assurance couvrant le risque de transport de la marchandise, notamment lorsqu'elle est à sa charge d'après l'incoterm retenu (CIF, CIP, DES, DEQ, DDU, DDP). Lors de son acheminement du point de départ jusqu'à sa destination, la marchandise peut subir des dommages dus à des causes diverses. Ces risques, s'ils se produisent, entraînent inévitablement des pertes pour l'un ou l'autre des partenaires, en fonction des termes de vente prévus par le contrat.

De manière générale, le partenaire au risque duquel la marchandise voyage, a tout intérêt à prendre en considération l'éventualité des avaries et sinistres, et à procéder à leur couverture en souscrivant une assurance appropriée à la nature du risque.

Les risques encourus, quel que soit le mode de transport utilisé, sont très variés. Il importe donc que le contrat d'assurance soit précis et que l'assuré ou le bénéficiaire éventuel de l'assurance, sache exactement l'étendue et la nature des risques couverts.

3.4. Les documents divers :

Selon la nature de la transaction, d'autres documents peuvent être demandés par l'acheteur.

3.4.1. Documents attestant de l'origine :

En général, les documents entrant dans cette catégorie ont nécessaires soit du fait de l'acheteur, soit du fait des autorités du pays de l'importateur. Peuvent être réclamés à ce titre :

- Le certificat d'origine.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

- la facture consulaire.
- le certificat EUR 1.

3.4.2. Documents attestant de la qualité de la marchandise :

Il s'agit de documents réclamés par l'acheteur pour se prémunir contre des vices pouvant altérer la qualité de la marchandise commandée :

- Le certificat d'inspection.
- le certificat de surveillance.
- le certificat vétérinaire.
- le certificat sanitaire ou phytosanitaire
- le certificat d'analyse.

3.4.3. Document attestant de la quantité de la marchandise :

Selon la nature de la marchandise et conformément aux termes du contrat commercial, l'exportateur sera amené selon le contrat à établir :

- le certificat de poids indiquant le poids brut et le poids net,
- la liste de colisage identifiant l'emballage et son contenu,
- le nombre de colis,
- le poids et les dimensions.

Section 03 : le commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur algérien est basé principalement sur les hydrocarbures qui représentent également 96.5% en moyen total des exportations et viennent en première position depuis l'ouverture de l'économie nationale, la catégorie des produit semi fini vient en deuxième position suivie par les biens d'équipement industriel et biens de consommation, pour les importations, elles se composent des équipements industriels, l'alimentation et le groupe des produits semi fini.

Dans cette section, nous allons voir l'ouverture de commerce extérieure en Algérie et présenter les échanges extérieurs en Algérie durant la période 1963 à nos jours.

1. L'évolution de commerce extérieur en Algérie :

Les opérations d'importations et d'exportations en Algérie ont connu une évolution sur grandes périodes depuis l'année 1963 à nos jours.¹⁶

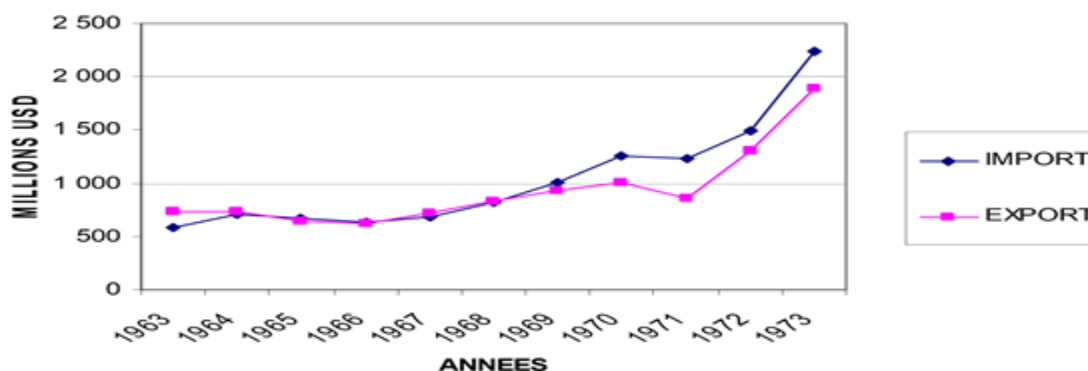
¹⁶ www.douane.gov.dz consulté le 22/04/2022 à 01:30

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

1.1. La période 1963-1973 :

La première période s'étale sur onze années, où les opérations du commerce extérieur de l'Algérie (Importations et Exportations) ont connu une évolution annuelle relativement lente accusant parfois des baisses insignifiantes.

Figure 1: Evolution du commerce extérieur en Algérie : période 1963_1973 en millions USD



Source : www.douane.gov.dz

Tableau 5: Evolution de la balance commerciale de l'algerie en million USD

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
IMPORTATIONS (CAF)	586	704	672	640	680	816	1 010	1 259	1 228	1 491	2 241
EXPORTATIONS (FOB)	732	728	642	623	725	831	935	1 010	857	1 304	1 889
BALANCE COMMERCIALE	147	24	-30	-17	45	15	-75	-248	-371	-187	-353
TAUX DE COUVERTURE (%)	125	103	95	97	107	102	93	80	70	87	84

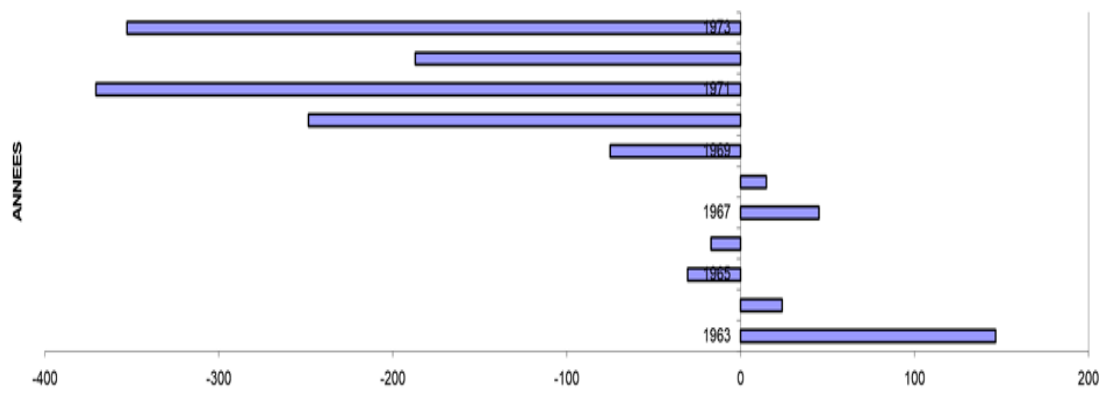
Source : www.douane.gov.dz

✚ Ce tableau nous permet de conclure que :

- Les importations de l'Algérie ont été augmentées avec un taux croissant d'une valeur de 586 millions USD en 1963 jusqu'à une valeur de 2241 millions USD en 1973.
- Les exportations ont connu une baisse d'une valeur de 732 millions USD en 1963 jusqu'à la valeur de 623 millions USD en 1966, puis une augmentation de la valeur de 725 millions USD en 1967 jusqu'à 1889 millions USD en 1973.
- Concernant le taux de couverture on observe que les exportations couvrent les importations en 1963, 1964, 1967 et 1968 alors que pour le reste des années, les exportations n'étaient pas suffisantes pour couvrir la totalité des importations.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

Figure 2 : Evolution de la balance commerciale de l'algerie en million USD



Source : www.douane.gov.dz

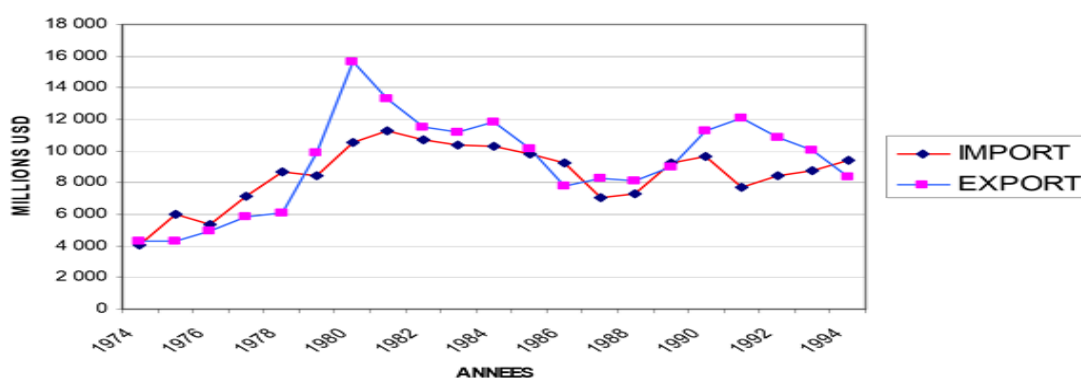
✚ Cette figure nous permet de conclure que :

- La balance commerciale algérienne a été excédentaire avec des valeurs assez faibles pendant la période 1963-1973 et pour certaines années, la balance a été déficitaire.

1.2. La période 1974-1994 :

Dans cette période le niveau du volume des échanges est nettement plus important que la première période, cette deuxième période a vu une évolution en hausse entre (1974_1981), suivi d'une baisse annuelle entre (1982_1989) et une reprise à la hausse à partir de 1992 comme les montrent Le tableau et les deux figures qui suivent :

Figure 3: Evolution du commerce extérieur en Algérie : période 1974-1994 en millions USD



Source : www.douane.gov.dz

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

Tableau 6 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en période 1974-1994 en millions USD

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
IMPORTATIONS (CAF)	4 024	5 993	5 318	7 102	8 675	8 410	10 552	11 259	10 743	10 415	10 292
EXPORTATIONS (FOB)	4 259	4 292	4 977	5 805	6 117	9 873	15 613	13 283	11 481	11 183	11 869
BALANCE COMMERCIALE	235	-1 702	-341	-1 297	-2 558	1 463	5 061	2 024	738	768	1 577
TAUX DE COUVERTURE (%)	106	72	94	82	71	117	148	118	107	107	115

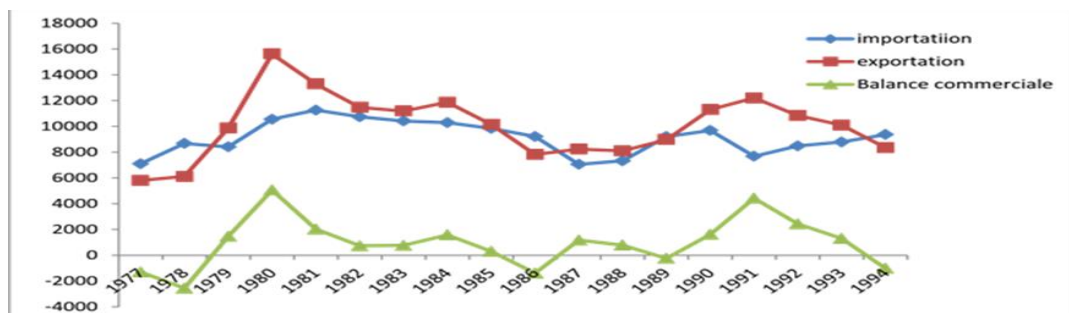
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
IMPORTATIONS (CAF)	9 840	9 213	7 056	7 323	9 208	9 684	7 681	8 406	8 788	9 365
EXPORTATIONS (FOB)	10 145	7 820	8 233	8 104	8 968	11 304	12 101	10 837	10 091	8 340
BALANCE COMMERCIALE	305	-1 393	1 177	781	-240	1 620	4 420	2 431	1 303	-1 025
TAUX DE COUVERTURE (%)	103	85	117	111	97	117	158	129	115	89

Source : www.douane.gov.dz

✚ On peut déduire à partir de ce tableau que :

- Les importations de l'Algérie ont été augmentées à un rythme très élevé d'une valeur de 4024 millions USD en 1974 jusqu'à une valeur de 11259 millions USD en 1981, puis ont été diminuées à 7056 millions USD en 1987 en augmentant de nouveau jusqu'à la valeur de 9365 millions USD en 1994.
- Les exportations ont connu une hausse d'une valeur de 4259 millions USD 1974 jusqu'à la valeur de 11869 millions USD en 1984, puis une baisse jusqu'à la valeur de 7820 en 1986 avec des fluctuations croissantes et décroissantes de suite.
- A partir des taux de couverture affichés sur le tableau on trouve qu'il n'était pas stable, pour certaines années, les exportations couvrent les importations et le contraire pour les autres.

Figure 4 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en période 1974-1994 en DA



Source : www.douane.gov.dz

✚ Cette figure nous permet de conclure que :

- La balance commerciale algérienne a été excédentaire pendant la période 1977-1994 et pour certaines années, la balance a été déficitaire.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

1.3. La période 1995-2010 :

La troisième période (1995_2010) a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations et d'exportations particulièrement à partir de l'année 2004.

Cette évolution s'explique en partie par la libéralisation effective du commerce extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de l'année 2004.

Ce tableau le montre comme suit :

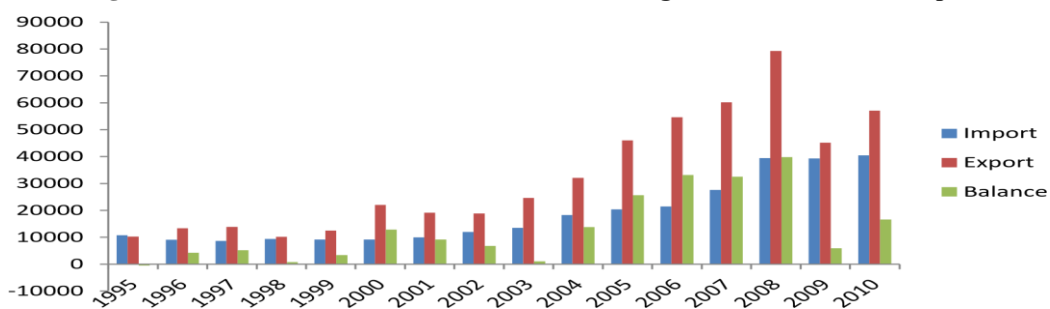
Tableau 7 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD

Anées	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Importations	1076 1	9098	8687	9403	9164	9173	9940	12009
Exportations	1024 0	1337 5	1388 9	10213	12522	22031	19132	18825
Balance commerciale	-521	4277	5202	810	3358	12858	9192	6816

Année	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Importations	1353 4	1830 8	2035 7	2145 6	27631	39479	39294	40473
Exportations	2461 2	3208 3	4600 1	5461 3	60163	79298	45194	57053
Balance commerciale	1078	1377 5	2564 4	3315 7	32532	39819	5900	16580

Source : www.douane.gov.dz

Figure 5 : évolution du commerce extérieur de l'Algérie en million USD en période 1995-2010



Source : www.douane.gov.dz

Ce graph nous permet de remarquer que la balance commerciale de l'Algérie n'est pas stable durant la période 1995 jusqu'à 2010 en variant d'une année à autre avec une augmentation de (-521) million USD en 1995 jusqu'à 5202 million USD en 1997, puis elle a diminué à 810million USD en 1998 en continuant avec des fluctuations croissantes et décroissantes jusqu'à la valeur de 16580 USD en 2010.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

1.4. La période 2010-2020 :

Tableau 8 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD

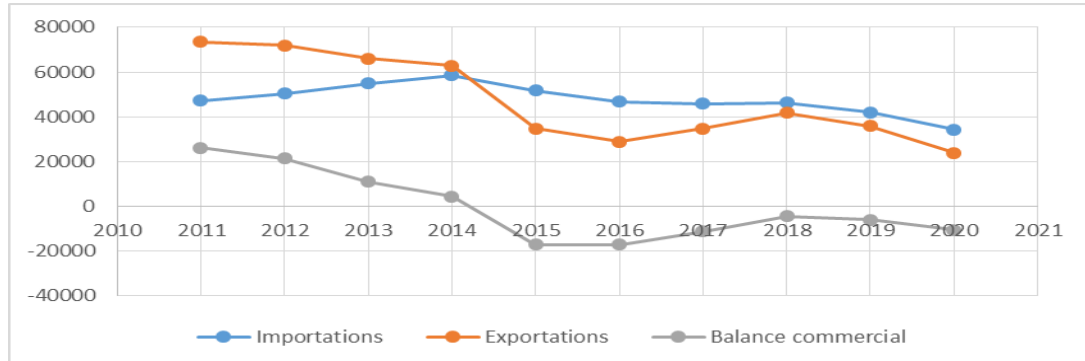
Année	2011	2012	2013	2014	2015
Importations	47247	50376	54852	58580	51702
Exportations	73489	71866	65917	62886	34668
Balance commercial	26242	21490	11065	4306	-17084
Année	2016	2017	2018	2019	2020
Importations	46727	45957	46330	41934	34392
Exportations	28883	34763	41797	35824	23797
Balance commercial	-17084	-11194	-4533	-6111	-10595

Source : www.douane.gov.dz

Ce tableau montre que :

- Les importations en Algérie ont marqué une augmentation en 2011 jusqu'à 2014 puis une diminution jusqu'à 2020.
- Les exportations ont connu une grande chute en 2016 avec des fluctuations jusqu'à 2020.

Figure 6 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie en millions USD



Source : réalisé par nous même à partir des données du tableau 8.

Cette période a marqué a connu un excédent de la balance commerciale de 26242millions USD en 2011 avec une diminution d'une année à une autre jusqu'en 2014 où sa valeur était de 4306millions USD. Ensuite, la balance commerciale devenait déficitaire en 2015 et en 2016 jusqu'à 2020 avec des valeurs respectivement -17084,-17084,-11194, -4533, -6111, -10595 millions USD.

2. Structures des échanges extérieurs de l'Algérie :

Ce tableau nous indique les structures des importations et des exportations en Algérie en 2019 et 2020 :¹⁷

¹⁷ www.douane.gov.dz consulté le 01/05/2022 à 01 :30.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

Tableau 9 : Echanges extérieurs de l'Algérie par Groupes d'Utilisation Premier trimestre de l'année 2020.

GROUPES D'UTILISATION		EXPORTATIONS						Solde BC Premier trimestre 2019	Solde BC Premier trimestre 2020*
		Premier trimestre 2019		Premier trimestre 2020*		Variation en valeur	Variation en %		
Cod e GU	Intitulé GU	USD	Structure (%)	USD	Structure (%)				
1	Biens Alimentaires	111,72	1,10	111,48	1,46	-0,24	-0,21	-1 813,30	-1 824,98
2	Energie et Lubrifiants	9 483,51	93,51	7 038,39	92,40	-2 445,12	-25,78	9 317,95	6 572, 93
3 et 4	Produits Bruts	26,46	0,26	15,28	0,20	-11,17	-42,23	-495,72	-571,52
5	Demi-Produits	481,47	4,75	433,57	5,69	-47,9	-0,16	-2 424,46	-1 506,53
6	Biens d'Equipements Agricoles	0,17	0,00	0,01	0,00	-0,16	-96,21	-123,47	-62,34
7	Biens d'Equipements Industriels	29,02	0,29	11,19	0,15	-17,82	-61,42	-4 090,16	-2 677,70
8 et 9	Biens de Consommation (non-alimentaires)	9,21	0,09	7,16	0,09	-2,05	-22,24	-1 563,06	-1 434,54
Total		10 141,55	100%	7 617,09	100%	-2 524,46	-24,89	-1 192,23	-1 504, 67
GROUPES D'UTILISATION		IMPORTATIONS							
		Premier trimestre 2019		Premier trimestre 2020*		Variation en valeur	Variation en %		
Cod e GU	Intitulé GU	USD	Structure (%)	USD	Structure (%)				
1	Biens Alimentaires	1 925,02	16,98	1 936,46	21,23	11,44	0,59		
2	Energie et Lubrifiants	165,56	1,46	465,46	5,10	299,90	181,14		
3 et 4	Produits Bruts	522,18	4,61	586,80	6,43	64,62	12,38		
5	Demi-Produits	2 905,93	25,64	1 940,10	21,27	-965,84	-33,24		
6	Biens d'Equipements Agricoles	123,64	1,09	62,35	0,68	-61,30	-49,58		
7	Biens d'Equipements Industriels	4 119,17	36,34	2 688,89	29,48	-1 430,28	-34,72		
8 et 9	Biens de Consommation (non-alimentaires)	1 572,27	13,87	1 441,70	15,81	-130,56	-8,30		
Total		11 333,78	100%	9 121,76	100%	-2 212,02	-19,52		

Source : www.douane.gov.dz

2.1 Les importations :

La répartition des importations par groupes de produits, comme l'indique le tableau ci-après fait ressortir des diminutions pour les biens alimentaires (21.32 %), les

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

biens d'équipements (29.48%) et les biens de consommation non alimentaires (15.81%) et une augmentation pour les biens destinés à l'outil de production (6,43%).

2.2 Les exportations :

Dans la structure des exportations Algériennes, les hydrocarbures sont la base des ventes à l'étranger durant 2020 avec une part de 92.4% du volume global des exportations,

Les exportations « hors hydrocarbures » demeurent toujours marginales, avec seulement 7.6% du volume global des exportations.

Les principaux produits hors hydrocarbures exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représente une part de 5.69% du volume global des exportations soit l'équivalent. Le groupe « biens alimentaires » vient en seconde position avec une part de 1.46% suivi par le groupe « produits bruts » avec la part de 0,20% et enfin les groupes « biens d'équipement industriels » et « biens de consommations non alimentaires » avec les parts respectives de 0,15% et 0,09%.

3. L'ouverture de commerce extérieur en Algérie :

« L'Algérie a procédé en 2002 à la signature d'un accord d'association avec l'Union européenne, son partenaire historique. Cet accord s'incline dans le maintien du processus de Barcelone, entamé par l'Union européenne pour accroître les relations de partenariat avec les pays Sud Méditerranéens, tout en visant la mise en place à long terme d'une « zone de prospérité partagée ». La volonté de l'Algérie de diversifier et d'entendre les relations commerciales avec la communauté européenne, au sein d'un cadre plus structuré et plus formel, en libéralisant le marché de façon progressive et réciproque à travers sommairement un démantèlement tarifaire progressif des barrières tarifaires et une élimination des obstacles aux échanges commerciaux ».¹⁸

4. L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne (UE) :

Les premiers pas dans la construction d'un modèle de relations entre états développés et pays du Maghreb, remontent à 1957 avec la signature du traité de Rome.

Les signataires du traité de Rome formulent une déclaration annonçant la disponibilité de la communauté à conclure avec les pays indépendants de la zone franche, des conventions d'association économique, après l'année 1962, l'Algérie a fait ses

¹⁸ RAHAL, F. ; HARBI, L. : « Analyse de l'Accord d'Association entre l'Algérie et l'Union Européenne sur le Commerce International de l'Algérie Etude de Cas : Ministère du Commerce », Revue d'économie et de développement humain, – EHEC Alger (Algérie) et HEC Montréal (Canada), 30/11/2020, Volume 11, numéro 2, page 76-87.

Chapitre I : Les fondements de commerce extérieur

premières démarches avec la communauté européenne afin de conserver le statu quo sur le plan des échanges. Dès 1963, l'autorité algérienne manifeste le désir d'engager des négociations en vue de conclure un accord global. Ces négociations aboutissent à la signature d'un accord de coopération en Avril 1976.

Ayant pris conscience des limites des accords de 1976, la CEE a proposé de nouvelles voies de coopération. C'est dans cette optique que l'Algérie a exprimé son souhait de négocier un nouvel accord d'association avec l'UE en Octobre 1993. Depuis les années 70, les relations Alger-européennes sont organisées dans le cadre d'accords qui sont renouvelés à plusieurs reprises.

La limite de l'accord de 1976, l'émergence des blocs régionaux, la nature des échanges entre les deux parties, ont conduit l'Algérie à la signature d'un nouvel accord en 2002, entré en vigueur en 2005. Cette évolution qualitative, qui a pour objectif sur le plan économique, l'instauration d'une zone de libre-échange à l'horizon de 2020, s'inscrit comme la volonté de l'Algérie à diversifier son économie, jusque-là basée essentiellement sur les hydrocarbures.¹⁹

Conclusion :

Le premier chapitre était consacré pour les concepts de base du commerce extérieur, l'objectif visé est de rendre plus cohérent la structure des échanges extérieurs, et de s'intégrer commercialement dans son environnement régional et mondial. L'évolution du commerce mondial est donc liée à la production des nations, à leurs puissances et l'état de leur relation.

L'Algérie se base sur les hydrocarbures comme exportations est depuis son indépendance. La dépendance de l'économie algérienne à une seule ressource qui est les hydrocarbures constitue une conséquence néfaste qui fragilise l'économie algérienne.

¹⁹ Ibid.p 81.

Chapitre II :
Les opérations bancaires du financement de
commerce extérieur

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

Introduction :

La banque est une maison de commerce ainsi que ces opérations sont variées dans le temps et l'espace, puisqu'elles concernent les dépôts des espèces, les opérations de financement, de changes et les services de paiement.

Dans ce chapitre, nous tenterons d'expliquer brièvement la notion de base sur la banque et la domiciliation bancaire dans la première section, ensuite, les moyens et les techniques de paiements à l'international dans les sections qui se suivent.

Section 01 : la banque et la domiciliation bancaire

La banque comme un intermédiaire financier, facilite toute les opérations bancaires : l'exportation et l'importation, elle s'engage à réaliser des contrats commerciales comme un contrat d'importation en utilisant une domiciliation bancaire qui préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

Elle consiste à attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement pour tout échange commercial extérieur au niveau de la banque.

1. La banque :

1.1 La définition de la banque :

« La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyen de paiement (carte de crédit, chèque, etc...) et leur accord des prêts ». ²⁰

1.2 Les opérations de banque :²¹

Les opérations de la banque comprennent :

❖ Les opérations principales :

- **la réception de fonds en provenance du public** : il s'agit des sommes recueillies auprès d'un tiers, par exemple, sous forme de dépôts. La banque a le droit d'en disposer pour son propre compte, mais elle doit les restituer.
- **les opérations de crédit** : elles reposent sur le prêt d'argent ou la promesse de prêt à titre rémunéré.
- **les services bancaires de paiement** : ils correspondent à la gestion et la mise en place de moyens de paiement destinés à la clientèle pour transférer des fonds.

²⁰Capal, J-V. ; Garnier, O. : « Dictionnaire d'économie », édition hâtier, paris, 1994, P 20.

²¹ <https://banque.ooreka.fr/astuce/voir/511865/operation-bancaire> consulté le 25/05/2022 à 04 :25

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

❖ Les opérations connexes :

Le Code monétaire et financier indique que les établissements de crédit peuvent effectuer d'autres opérations « connexes » à leur activité. Parmi celles-ci :

- les opérations de change.
- les opérations sur or, métaux précieux et pièces.
- le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier.
- le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine.
- le conseil et l'assistance en matière de gestion financière.
- les opérations de location simple de biens mobiliers ou immobiliers pour les établissements habilités à effectuer des opérations de crédit-bail.
- l'émission et la gestion de monnaie électronique.

2. La domiciliation bancaire :

2.1 La définition de la domiciliation bancaire :

Selon l'article 30 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 :

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

L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération.»²²

2.2 Les conditions d'une domiciliation bancaire :

Selon l'article 34 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 :

« Sans préjudice d'autres dispositions réglementaires, toute modification du contrat domicilié doit faire l'objet d'un avenant qui sera domicilié dans les mêmes conditions que le contrat principal. »²³

2.3 Les opérations de de la domiciliation :

Selon l'article 33 du règlement N° 07/01 :

« Sont dispensées de la domiciliation bancaire :

²² Article n°30 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

²³ Article n°34 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

- Les importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les imports/exports d'une valeur inférieure à la contrevaletur de 100.000 DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie.
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif. »²⁴

2.4 Domiciliation des importations :

2.4.1 La définition de la domiciliation des importations :

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

« La domiciliation bancaire d'une importation consiste :

- pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- Pour une banque intermédiaire agréée à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes. »²⁵

2.4.2 Le traitement de l'opération de domiciliation à l'importation :

La prise en charge d'un dossier de domiciliation passe par trois étapes :

✓ L'ouverture d'un dossier de domiciliation import :

« L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation (immatriculation) par la banque domiciliaire.

²⁴ Article n°33 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

²⁵ Article n°3 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des importations.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

Elle constitue l'opération préalable à tout début d'exécution physique et financière du contrat commercial. Les guichets de banque habilités à procéder à la domiciliation des importations doivent tenir un répertoire des dossiers d'importation domiciliés »²⁶.

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

Ce contrat commercial doit ainsi faire apparaître :

L'identité des co-contractants, le pays d'origine et de provenance des marchandises, la nature de celles-ci ou des services fournis, leur quantité, le prix unitaire et leur valeur globale, la monnaie de facturation et la monnaie de paiement, la décomposition entre la part transférable et la part payable en dinars, les frais accessoires, les délais de livraison, les échéances fixées pour le paiement et les clauses relatives aux litiges éventuels . »²⁷

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

Figure 7 : exemplaire d'un cachet d'une domiciliation

Banque							
Agence							
La date :							
A	B	C	D	E	F	G	H

Source : documentation interne de la direction des opérations avec l'étranger.

La domiciliation se compose de 21 chiffres ordonnés comme suit :

A : code wilaya (2 chiffres).

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

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

D : l'année en cours (4 chiffres).

E : le trimestre (1 chiffre).

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

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

H : code monnaie norme ISO.

²⁶ Article n°4 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

²⁷ Article n°6 et 7 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

✓ La gestion :

« L'aval des effets acceptés ou souscrits par l'importateur résident ainsi que les paiements en dinars et les transferts, en devises prévus au contrat commercial ne peuvent avoir lieu que si la banque dispose :

- des garanties suffisantes lorsqu'il s'agit de règlement d'acomptes et/ou d'avances.
- selon le cas, des documents d'expédition ou douanier de mise à la consommation.
- des attestations de services faits lorsqu'il s'agit de prestations de service, d'assistance technique ou de grands travaux ». ²⁸

Toute modification du contrat domicilié doit faire l'objet d'un avenant qui sera domicilié dans les mêmes conditions que le contrat principal. ²⁹

« La banque intermédiaire agréée, exécute sur ordre de l'opérateur, tout transfert à destination de l'étranger à condition que lui soient remis les documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national et les factures définitives y relatives.

Le transfert peut également s'effectuer sur la base des factures définitives et des documents douaniers de mise à la consommation des marchandises.

Le transfert à l'étranger de devises pour le paiement des importations d'une valeur égale ou supérieur à DA 30.000 par le débit d'un compte devises doit être exécuté par la banque dans les mêmes conditions arrêtées ci-dessus.

La banque domiciliataire peut procéder au versement des acomptes pour l'importation des biens d'équipement dans la mesure où ils sont prévus au contrat commercial préalablement déposé et dans la limite de 15 % du montant de l'opération.

Dans le cas de versement d'acompte supérieur aux limites indiquées ci-dessus la banque ne peut procéder au transfert qu'après obtention d'une autorisation particulière de la BA. » ³⁰

✓ Le contrôle et l'apurement :

« L'apurement des dossiers par la banque intermédiaire agréée domiciliataire de l'opération de l'importation s'effectue au vu des documents d'expéditions, des factures

²⁸ Article n°9 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

²⁹ Article n°10 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

³⁰ Article n°12 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

définitives des attestations de services faits, des documents douaniers (exemplaire banque) du contrat, d'un exemplaire de la formule statistique adressée à la Banque d'Algérie. »³¹

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

La copie certifiée conforme à l'original « Prima » établie par le bureau des Douanes et transmise au guichet bancaire concerné doit être prise en considération par ce dernier pour l'apurement du dossier d'importation. »³²

2.5 Domiciliation des exportations :

2.5.1 La définition de la domiciliation d'exportation :

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

- pour un exportateur résident à faire choix, avant la réalisation de son exportation, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation en vigueur ;
- pour une banque, intermédiaire agréée à faire immatriculer auprès des guichets un contrat d'exportation de biens et de services et, à ce titre, elle s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour le compte d'un exportateur les opérations et les formalités prévues par la réglementation en vigueur ». ³³

2.5.2 Le traitement de l'opération de domiciliation à l'exportation :

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

« L'exportateur se fait ouvrir un dossier de domiciliation en présentant à une banque, intermédiaire agréée l'original et deux copies du contrat commercial ou de tout autre document en tenant lieu. Après vérification de concordance entre l'original et les copies, une de ces dernières, revêtue du numéro du dossier de domiciliation et du cachet de la Banque lui est restituée. La domiciliation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de

³¹ Article n°15 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

³² Article n°16 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

³³ Article n°4 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

la Banque d'Algérie, lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédent cent vingt (120) jours. »³⁴

« Les banques, intermédiaires agréées auront à s'assurer, avant l'ouverture du dossier de domiciliation que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation des biens et services sont réunies.

Les guichets de banques habilités à procéder à la domiciliation des exportations doivent tenir un répertoire des dossiers de domiciliation ouverts à leur niveau. Les déclarations en douanes relatives aux exportations visées à l'article 4 doivent être revêtues de la mention « Exportation non domiciliée ». »³⁵

✓ La gestion :

« L'exportateur est tenu d'indiquer, sur la déclaration douanière, les références de la domiciliation bancaire du contrat d'exportation.

Après dédouanement, l'exemplaire « banque » de la déclaration en douane est adressé par les services des douanes à la banque domiciliataire d'exportation. »³⁶

« Les exportateurs sont tenus au rapatriement du produit de leurs exportations à la date d'exigibilité du paiement, sauf autorisation particulière de la BA, le paiement des exportations ne doit pas se situer au-delà de 120 jours après la date d'expédition des marchandises. »³⁷

« Dans le cas particulier des exportations en consignation, le paiement est exigible au fur et à mesure des ventes réalisées par le dépositaire ou le commissionnaire. L'exportateur est tenu de fournir à la banque domiciliataire de l'opération un relevé des comptes de ventes accompagné des duplicatas des factures tirées sur les acheteurs étrangers.

La vente du produit ou sa réimportation doit intervenir dans un délai maximum d'un an à compter de la date de son expédition. »³⁸

✓ Le contrôle :

« Le Contrôle financier des exportations s'effectue sur la base des documents transmis à la banque domiciliataire par, par les services des douanes, par la banque réceptrice des fonds

³⁴ Article n°5 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

³⁵ Article n°7 et 8 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

³⁶ Article n°9 et 10 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

³⁷ Article n°11 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

³⁸ Article n°12 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

et éventuellement par l'administration des postes et télécommunications (règlements effectués par mandats ou virement postaux internationaux).

Les services des douanes devront transmettre au guichet de la banque domiciliataire du dossier d'exportation le document utile au contrôle de l'opération d'exportation, notamment :

- La déclaration en douane formulaire banque.
- Les documents rectificatifs inhérents à l'exportation.
- Les documents se rapportant à la réimportation des marchandises. »³⁹

Section 02 : Les moyens de paiement à l'international

Selon l'article 17 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 :

« Tout résident est autorisé à acquérir et détenir en Algérie, dans les conditions prévues ci-après, des moyens de paiement libellés en monnaies étrangères librement convertibles.

Ces moyens de paiement ne peuvent être acquis, négociés et déposés en Algérie qu'auprès des intermédiaires agréés, sauf les cas prévus par la réglementation en vigueur ou autorisés par la Banque d'Algérie ».⁴⁰

Constituent des moyens de paiement au sens de l'article 17 ci-dessus :⁴¹

- les billets de banque.
- les chèques de voyage.
- les chèques bancaires ou postaux.
- les lettres de crédit.
- les effets de commerce.

1. Le chèque :

1.1. Définition :

« Le chèque est un écrit permettant au tireur (l'émetteur de chèque ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une somme à un tiers ou bénéficiaire dans la limite des avoirs déposés chez le tiré ».⁴²

Les intervenants d'un chèque sont :

- **Le tireur** : c'est lui qui établit et signe le chèque. Il doit être juridiquement capable.

³⁹ Article n°13 et 14 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

⁴⁰ Article 17 de règlement de la banque n°07/01 du 03 février 2007, relatif aux moyens de paiement étrangers.

⁴¹ Article 18 de règlement de la banque n°07/01 du 03 février 2007, relatif aux moyens de paiement étrangers.

⁴² MONNIER, P. ; MAHIER LE FRANCOIS, S. : « techniques bancaires », édition DUNOD, paris, 2021, p.87.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

- **Le tiré** : c'est la banque qui détient les fonds et paye.
- **Le bénéficiaire** : c'est lui qui reçoit le paiement, il peut être le tireur si le chèque est émis au profit du tireur lui-même. Il peut être payable à une personne dénommée ou au porteur. Il peut être pré-barré non endossable, non pré-barré endossable.⁴³

1.2. Les différents types de chèques :

« Il existe plusieurs types de chèques pour le paiement :

- ❖ **Le chèque de banque** : qui est un chèque où le tireur est la banque tirée elle-même. Concrètement, tout client souhaitant un chèque de banque peut en faire la demande à son établissement bancaire. Celui-ci débitera dès lors la somme demandée du compte bancaire du client, pour le créditer sur un compte interne de l'établissement bancaire. Un chèque débitant ce compte interne sera alors émis par la banque, assurant au bénéficiaire du chèque un paiement de ce dernier.
- ❖ **Le chèque de voyage** : chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré imprimée, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques.
- ❖ **Le chèque certifié** : tombé en désuétude, permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation (8 jours).
- ❖ **Le chèque visé** : c'est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Il y a des chèques qui sont plus spécifiques :

- ❖ **la lettre-chèque** : réservée aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire.
- ❖ **le chèque de retrait** : permettant d'effectuer des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice. »⁴⁴

1.3. Les mentions obligatoires du chèque :

Selon l'article 472 de code de commerce :⁴⁵

« Le chèque contient :

- La dénomination de chèque, insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue Employée pour la rédaction de ce titre.
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.

⁴³SIDIBE, T. : « banque pour néophytes », édition l'Harmattan, paris, 2017, p.38.

⁴⁴GIRAUD, A. : « pratique des techniques bancaires », édition EYROLLES, paris, 2012, p.302.

⁴⁵ Article n° 472 du code de commerce, 2007.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

- Le nom de celui qui doit payer (tiré).
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé.
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur). »

1.4. Les avantages et les inconvénients :⁴⁶

Tableau 10: les avantages et les inconvénients d'un chèque

Les Avantages	Les Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Facilite l'utilisation. • Commissions faibles sur les chèques de montant élevé. 	<ul style="list-style-type: none"> • Emission à l'initiative de l'acheteur. • Temps d'encaissement parfois très long. • Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire. • Coût élevé pour les chèques de faibles montants. • Risque de change si le chèque est établi en devises compte tenu du temps de recouvrement. • Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne. • Risque de stop-paiement : c'est la révocation de l'ordre de paiement. • Risque de non-paiement si chèque impayé. • Recours juridique parfois long et difficile.

Source : MARTINI, H. : « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017, p.180.

2. Le virement bancaire :

« Le virement bancaire est un mode de paiement par lequel une banque transfère une somme d'un compte à un autre par un jeu d'écriture.

Cette opération consiste à débiter un compte pour en créditer un autre. Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondant à sa créance envers ce dernier, l'importateur est le donneur d'ordre (ou donneur d'instruction) est l'exportateur le bénéficiaire ».⁴⁷

3. Virement SWIFT :

3.1. La définition du virement SWIFT :

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur : importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un

⁴⁶ MARTINI, H. : « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017, p.180.

⁴⁷ NAJI, J.: « Commerce international: théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, p360.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition.

Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert.⁴⁸

3.2. Le déroulement d'un paiement SWIFT :

Il y a plusieurs formes de messages Swift :

- MT100 pour les paiements simples
- MT101 pour les request transfert
- MT202 pour les paiements des couvertures,
- MT400 pour les règlements de rééquilibrage de trésorerie entre banque, jusqu'aux
- MT700 concernant les couvertures de crédit documentaires.

Le déroulement se fait sur la base de deux paiements : les paiements normaux et les paiements urgents.

- ✓ **L'envoi d'un message Swift normal** : La banque renseigne dans son informatique les cadres Swift au travers de champs délimités : montant, devise, bénéficiaire, banque de couverture, banque de règlement. Après validation du message par banque, le système Swift va contrôler la conformité du formatage puis délivrer un acquit Swift, ISN « Identification Séquentiel Number » signifie que l'ordre est bien conforme et a été expédié à la banque destinataire, ça permet notamment à l'acheteur en cas de non réception du paiement par bénéficiaire, de faire la preuve du paiement.
- ✓ **L'envoi d'un message Swift urgent** : La procédure est identique à celle décrite ci-dessus, à la différence près que le message sera prioritaire sur le réseau, de plus en plus de l'ISN le réseau Swift reverra un accusé de réception dans les 15 minutes, avec notamment un numéro d'enregistrement de l'écriture au niveau de la première banque destinataire, il s'agit de l'OSN (Our Sequential Number).⁴⁹

⁴⁸MARTINI, H. : « techniques de commerce international », Op.cit., p.179.

⁴⁹GARUSAULT, P. ; PRIAMI, S. : « Opérations bancaires à l'international », RB édition, 2ème édition, 2015 p106.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

3.3. Les avantages et les inconvénients du virement SWIFT :⁵⁰

Tableau 11: les avantages et les inconvénients du virement SWIFT

Les avantages	les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Très rapide et sûr sur le plan technique • Peu onéreux • pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition 	<ul style="list-style-type: none"> • Émission à l'initiative de l'acheteur • Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé • Risque de change si le virement est libellé en devises

Source : MARTINI, (Hubert) : techniques de commerce international, Op.cit., p.179.

4. Les effets de commerce :

Il y a deux types d'effets de commerce :⁵¹

4.1. Lettre de change :

4.1.1 Définition :⁵²

« La lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le créancier, le fournisseur) invite une autre personne, appelée tiré (le débiteur, le client), à payer une certaine somme (mon-tant facturé), à une date déterminée (date d'échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire (souvent le tireur ou son banquier) ».

4.1.2 Les intervenants de la lettre de change :

Les personnes intervenantes sont :

- **Le tireur** : c'est la personne qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite le tiré (son débiteur, son client) à payer.
- **Le tiré** : il doit payer à l'échéance la somme indiquée et doit avoir une dette constituant la provision, à l'égard du tireur.
- **Le bénéficiaire** : Il peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désignée par lui, il va être payé par le tiré.

4.1.3 Les mentions obligatoires dans une lettre de change :

Selon l'article 390 de code de commerce :⁵³

⁵⁰ Ibid., p.179.

⁵¹DUBOIN, J. ; autres : « Exporter : pratique du commerce international », FOUCHER, 26ème édition, paris.2017, p336.

⁵²BERNET, R. : principes de technique bancaire, édition DUNOD, paris, 2015, p278.

⁵³ Article n° 390 du code de commerce, 2007.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

« La lettre de change contient :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit payer (tiré).
- L'indication de l'échéance.
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait.
- L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée.
- La signature de celui qui émet la lettre (tireur).

Le titre dans lequel une des énonciations indiquées aux alinéas précédents fait défaut, ne vaut pas comme lettre de change, sauf dans les cas déterminés par les alinéas suivants :

- ❖ La lettre de change dont l'échéance non indiquée est considérée comme payable à vue.
- ❖ A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré est réputé être le lieu du paiement et, en même temps le lieu du domicile du tiré.
- ❖ La lettre de change n'indiquant pas le lieu de sa création est considéré comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur. »

1.1 Les avantages et les inconvénients de la lettre de change : ⁵⁴

Tableau 12: les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier). • Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque. • Il détermine précisément la date d'échéance. • Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930. 	<ul style="list-style-type: none"> • La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol. • Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur. • Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé. • Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

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

⁵⁴Martini, H. : « Techniques de commerce international », Op.cit., p180

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

4.2. Le billet à ordre :

4.2.1 Définition :

« Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur (souvent l'importateur) s'engage à payer, à vue ou à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte la même disposition que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement un élément distingué cependant ces deux effets de commerce : alors que la lettre de change est émise sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement. Du fait de cette distinction, l'exportateur ne contrôle pas le processus de paiement. Pour cette raison, le payer à ordre est peu utilisé en commerce international». ⁵⁵

4.2.2. Les mentions obligatoires dans un billet à ordre :

Selon l'article 465 de code de commerce : ⁵⁶

« Le billet à ordre contient :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée Dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre (souscripteur) ».

Section 03 : Les techniques de paiement à l'international

Le financement du commerce extérieur est une opération permettant d'obtenir les ressources nécessaires pour financer sa trésorerie, ses besoins d'investissement ou des transactions commerciales, de ce fait, les importateurs et les exportateurs font intervenir des banques ou des institutions financières spécialisées afin qu'elles déterminent la technique de financement la plus idéale parmi les trois techniques : le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre.

⁵⁵NAJI, J. : « commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005, p.363.

⁵⁶ Article n° 465 du code de commerce, 2007.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

1. Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est ouvert à la demande de l'importateur en faveur de l'exportateur avec l'intervention de leurs banques respectives par la présentation de documents sans lesquels l'opération ne peut se concrétiser.

1.1. La définition du Crédit documentaire :

« Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque à la demande et conformément aux instructions de son client importateur s'engage par l'intermédiaire d'une banque correspondante en faveur de l'exportateur d'opérer par paiement, acceptation ou négociation le règlement des documents constatant l'expédition des marchandises effectuées dans les conditions stipulées par l'importateur dans sa demande d'ouverture de crédit.

D'après la définition, le crédit documentaire est un engagement vis-à-vis de l'exportateur sous conditions qu'elle reçoit des documents conformes l'expédition des marchandises.

Dans cette opération de paiement, l'exportateur n'a lieu qu'au vu des documents conformes stipulés dans le crédit, d'où leur importance exclusive ».⁵⁷

1.2. Les intervenants dans le crédit documentaire :⁵⁸

D'après la définition, l'opération de crédit documentaire fait intervenir quatre parties :

- **Le donneur d'ordre (Acheteur) :** Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire pour son exportateur en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.
- **La banque émettrice :** C'est la banque de l'acheteur qui procède à l'ouverture et l'émission du crédit documentaire sur instruction de son client, qui garantit le paiement en échange de documents conformes.
- **La banque notificatrice ou confirmatrice :** C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.
- **Le bénéficiaire (Vendeur) :** Il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire. C'est-à-dire, il demande à être payé par crédit documentaire.

⁵⁷ Documentation interne de l'institut de formation bancaire, le commerce extérieur, p 20.

⁵⁸ Ibid. p21.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

1.3. Le déroulement d'un crédit documentaire :⁵⁹

L'opération de crédit documentaire se déroule suivant deux phases :

1.3.1. La phase d'ouverture du crédit :

C'est la phase où après avoir un contrat commercial ou reçu une facture pro forma, l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

- la Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur. Dans ce contrat sont discutées les conditions de dénouement de la transaction commerciale.
- Après signature du contrat commercial, l'importateur se présente à sa banque et lui formule une demande d'ouverture de crédit en faveur de l'exportateur.
- La banque de l'importateur après avoir accepté d'ouvrir le crédit en faveur de l'exportateur, avise la banque de ce dernier pour notifier le crédit.
- La banque de l'exportateur notifie le crédit auprès de l'exportateur.

1.3.2. La phase de la réalisation du crédit :

Le crédit documentaire peut être réalisable à vue (paiement CASH) ou contre acceptation (paiement à échéance).

➤ Crédit réalisable a vue :

- Expédition de la marchandise par l'exportateur (bénéficiaire) qui récupère le document de transport (connaissance, « LTA »).
- L'exportateur remet l'ensemble des documents (facture, connaissance ou « LTA ») à sa banque contre paiement à vue.
- La banque de l'exportateur, après des documents et après s'être assuré de leur conformité, les transmet à la banque de l'importateur pour paiement.
- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification et s'assure de leur conformité. Après cela, elle convoque l'importateur pour paiement.
- Une fois que l'importateur (donneur d'ordre) aura les documents, sa banque (banque émettrice) les lui remet pour le retrait de marchandise.
- La banque de l'importateur (banque émettrice) effectue le transfert des fonds vers la banque de l'exportateur (banque notificatrice).

➤ Crédit réalisable contre acceptation :

- Expédition de la marchandise par l'exportateur à l'importateur.

⁵⁹ Ibid. p 21, p22.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

- L'exportateur remet à sa banque l'ensemble des documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque de l'importateur (crédit irrévocable) ou sur sa propre banque si le crédit est confirmé par cette dernière.
- La banque de l'exportateur après vérification des documents les transmet avec la traite à la banque de l'importateur.
- Une fois les documents reçus, la banque de l'importateur procède à leur vérification. S'ils sont conformes elle retourne la traite, après l'avoir acceptée à la banque de l'exportateur (banque notificatrice).
- La banque de l'exportateur (banque notificatrice) à réception de la traite, la retourne au client exportateur (bénéficiaire) qui pourra la négocier ou la conserver jusqu'à l'échéance.
- La banque de l'importateur (banque émettrice) remet les documents à l'importateur (donneur d'ordre) pour qu'il puisse retirer sa marchandise.

1.4. Les différentes natures de crédit documentaire :⁶⁰

Selon le degré de sécurité pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, les Credoc se classent en 02 catégories, la forme révocable a été exclue par les RUU 600 :

1.4.1. Le crédit documentaire irrévocable :

C'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice (banque de l'importateur) sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur, tant que la validité n'a pas expiré.

Il crée pour la banque émettrice un engagement fermé de payer, l'ouverture d'un crédit documentaire irrévocable est presque toujours notifiée au bénéficiaire (exportateur), par un correspondant qui se contente de donner un avis de l'ouverture du crédit, ne prenant lui-même aucun engagement de payer.

Le paiement est ainsi du ressort et de la responsabilité exclusive de la banque émettrice, c'est-à-dire : « banque de l'importateur ».

Le lieu d'utilisation du crédit peut être le domicile de la banque émettrice ou celui du correspondant dans le pays de l'exportateur si la banque le charge d'agir en son nom et lieu.

1.4.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Le crédit irrévocable et confirmé assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants, celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (notificatrice).

⁶⁰ Ibid. p25.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

Ce type de crédit présente le coût le plus élevé, la sécurité jouant au profit de l'exportateur, l'importateur a la possibilité de demander que les frais de confirmation soient supportés par l'exportateur.

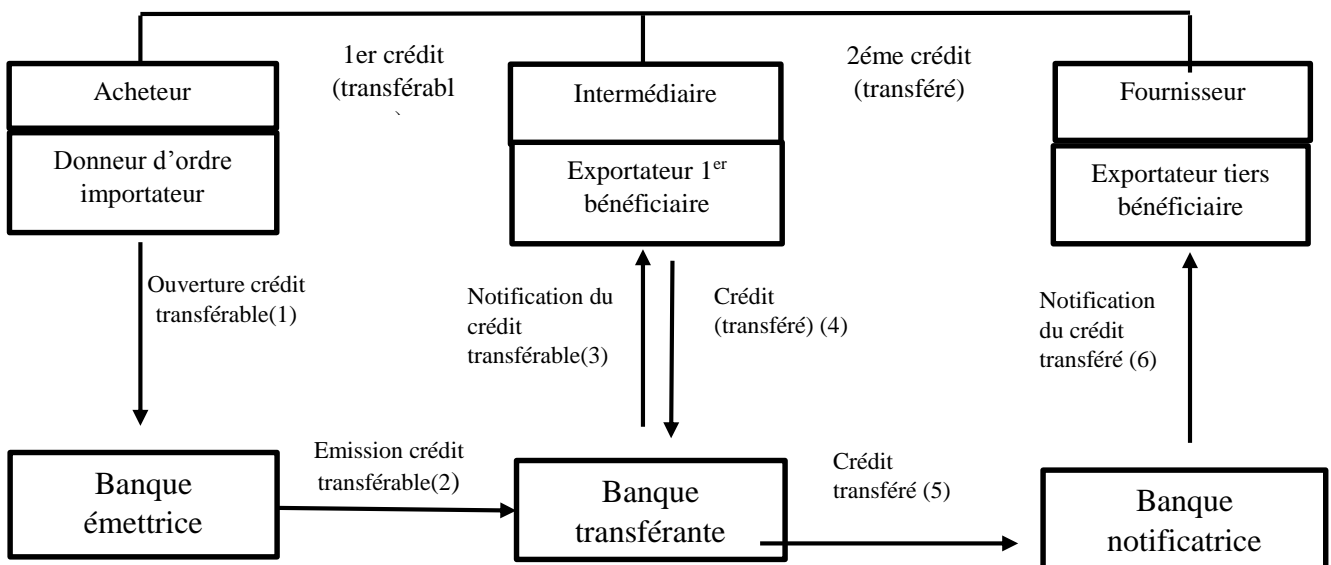
1.5. Les modalités relatives au crédit documentaire :⁶¹

1.5.1. Le crédit documentaire transférable :

C'est une autorisation donnée à l'exportateur (par l'importateur) en vue de transférer le crédit partiellement ou en totalité à un ou plusieurs tiers fournisseurs (exportateurs) résidants dans le pays de l'exportateur ou à l'étranger.

L'exportateur étant quelquefois un intermédiaire ne disposant pas des marchandises commandées par l'importateur, ou il ne dispose pas également de fonds nécessaires pour fabriquer cette dernière, demande à celui-ci d'ouvrir en sa faveur un crédit documentaire transférable. Cette clause permettra au banquier négociateur (banquier de l'exportateur) de transférer le bénéficiaire du crédit au tiers fournisseur.

Figure 8 : Le crédit documentaire transférable



Source : documentation interne de l'institut de formation bancaire, op.cit. p28.

▪ Le déroulement de l'opération :

1. Ouverture par le donneur d'ordre d'un crédit documentaire << transférable >>.
2. La banque émettrice (banque du donneur d'ordre) émet auprès de son correspondant un crédit documentaire transférable en faveur de l'exportateur (bénéficiaire).
3. La banque correspondante notifie le crédit à son client (bénéficiaire).

⁶¹ Ibid. p28.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

4. L'exportateur transfère le crédit documentaire en faveur d'un tiers fournisseur bénéficiaire. Il prend les clauses d'ouverture du 1^{er} crédit. Cependant, il change le montant (prix unitaire et prix global) du crédit initial en diminuant pour percevoir sa commission.

Il rapproche la date de validité du crédit transféré pour pouvoir respecter la date de validité du crédit initial.

5. La banque du bénéficiaire (banque transférante) transfère le crédit, auprès de la banque du fournisseur-tiers bénéficiaire (banque notificatrice).

6. La banque notificatrice notifie le crédit à son client fournisseur tiers bénéficiaire.

7. Le fournisseur (tiers bénéficiaire) prépare les marchandises les expédie directement au port de destination convenue dans le 15^{ème} crédit en respectant la date d'embarquement. Il récupère tous les documents exigés par le donneur d'ordre et les remet à sa banque contre paiement,

8. La banque du tiers bénéficiaire transmet les documents à la banque du premier bénéficiaire.

9. Le premier bénéficiaire récupère les documents auprès de sa banque qui le débite du montant du crédit. Il remplace la facture du 2^{ème} bénéficiaire par sa propre facture qui comprend le montant prévu dans le crédit initial et demande à sa banque de transmettre les documents à l'importateur donneur d'ordre.

10. La banque de l'importateur les vérifie et procède au transfert du montant du crédit. Elle remet les documents à son client, après débit de son compte.

1.5.2. Le crédit documentaire à clause rouge (RED CLAUSE) :

La clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit qui signifie que la banque notificatrice ou confirmatrice a effectué une avance au bénéficiaire (exportateur) avant présentation des documents pour lui permettre de procéder à l'expédition de sa marchandise.

Cette clause est insérée à la demande du donneur d'ordre (l'importateur) par sa banque, en précisant le montant de l'avance autorisée.

Dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit.

L'importateur a intérêt à ce que l'acompte soit garanti par une banque exigeant en contrepartie une garantie de restitution d'acompte.

1.5.3. Le crédit documentaire renouvelable (REVOLVING) :

Pour obtenir des prix avantageux, il se peut que l'importateur commande une quantité de marchandises dépassant les besoins du moment et que la livraison soit échelonnée sur une période déterminée. Dans ce cas, l'importateur peut faire émettre un crédit documentaire renouvelable, d'un montant couvrant la contre-valeur de la livraison partielle.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

Le crédit renouvelable est adapté à la situation où des livraisons successives sont prévues contractuellement (contrat de livraison échelonnée).

Le paiement est alors effectué par le crédit automatiquement renouvelable qui couvre la valeur de chaque tranche. La clause de renouvellement mentionne les délais durant lesquels il est possible d'utiliser les différentes tranches.

1.6. Les risques du crédit documentaire :

L'analyse des risques se répartit en 2 catégories :

1.6.1 Risques pour les banques :

1.6.1.1 Risques du banquier donneur d'ordre :

- **Risque relatif au financement :**

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. Le banquier émetteur a pris un engagement. Il doit payer le vendeur dès lors que les documents sont conformes.

Il n'est pas sûr que l'importateur le rembourse le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement.

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

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

1.6.1.2 Risques du banquier correspondant :

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

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

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

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

1.6.2 Risques pour les clients :

1.6.2.1 Risque de l'importateur (donneur d'ordre) :

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

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

1.6.2.2 Risque de l'exportateur :

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

2. La remise documentaire :⁶²

L'opération remise documentaire est basée sur la confiance qui existe entre l'importateur et l'exportateur par le fait qu'elle n'implique pas l'engagement financier des banques. Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur.

2.1. La définition de la remise documentaire :

La remise documentaire ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque remettante sur instruction de son client exportateur se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par intermédiaire d'une banque chargée de l'encaissement auprès de l'importateur contre remise des documents.

Selon la définition, les banques n'agissent que sur instructions du tireur pour remettre les documents au tiré contre paiement au comptant ou contre acceptation d'une traite.

Par documents, il faut entendre documents financiers et documents commerciaux :

- Les documents financiers visent des lettres de change, des billets à ordre, des chèques ou autres instruments analogues utilisés pour obtenir le paiement de sommes d'argent.
- Les documents commerciaux visent des factures, documents d'expédition, documents annexes ou tout autre document analogue, autre que les documents financiers.

2.2. Les parties intervenantes lors d'une remise documentaire :

- **L'exportateur (le tireur) :** Il s'agit de l'exportateur appelé également tireur. C'est lui qui rassemble les documents et les remet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.
- **La banque remettante :** Elle est appelée la banque du tireur, elle reçoit les documents de l'expéditeur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement (c'est-à-dire la banque de l'importateur) selon les instructions reçues par ce dernier.
- **La banque chargée de l'encaissement :** Elle s'occupe de la remise des documents à l'importateur tiré soit contre paiement au comptant, soit contre acceptation d'une traite payable à échéance.

⁶² Documentation interne de l'IFB, op.cit. P12.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

- **L'importateur (le tiré) :** C'est l'importateur à qui les documents sont présentés contre paiement (cash) ou contre acceptation d'une traite.

2.3. Le déroulement de l'opération de remise documentaire :

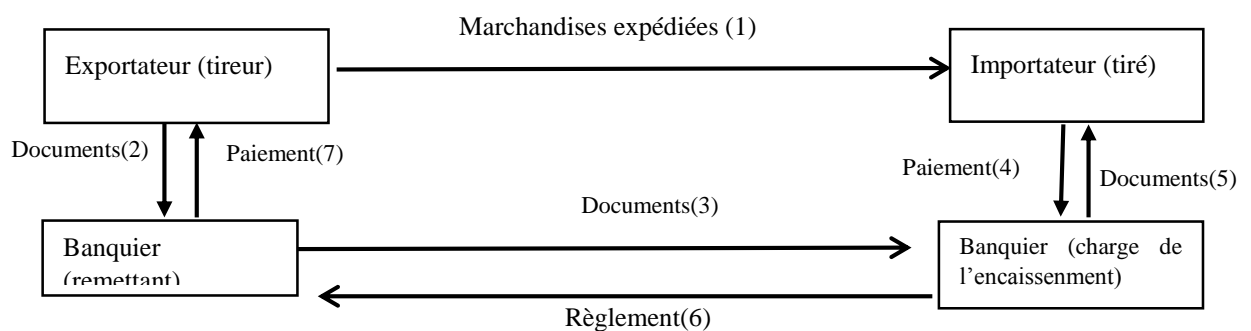
L'opération se présente comme suit :

- Un contrat commercial est conclu entre un importateur et un exportateur.
- L'exportateur expédie la marchandise (suivant les termes du contrat commercial) et récupère les documents de transport (connaissance, LTA etc...).
- Il remet l'ensemble des documents (facture, connaissance ou LTA etc...) à sa banque.
- La banque remettante qui est mandatée par l'exportateur présente les documents, contre paiement à la banque de l'importateur.
- A la réception des documents, la banque chargée de l'encaissement convoque son client.
- L'importateur tiré se présente au guichet de sa banque (banque chargée de l'encaissement), celle-ci ne lui remet les documents que contre paiement ou contre acceptation d'une traite.
- Une fois les documents payés ou la traite acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement effectue selon les modalités de règlement : Soit le transfert, Soit elle avise l'exportateur de la traite par l'intermédiaire de la banque remettante.

2.4. Les modes de règlements d'une remise documentaire :

2.4.1. Remise des documents contre paiement (DP) :

Figure 9: le déroulement d'une Remise des documents contre paiement (DP)



Source : documentation interne de l'IFB, op.cit. p14.

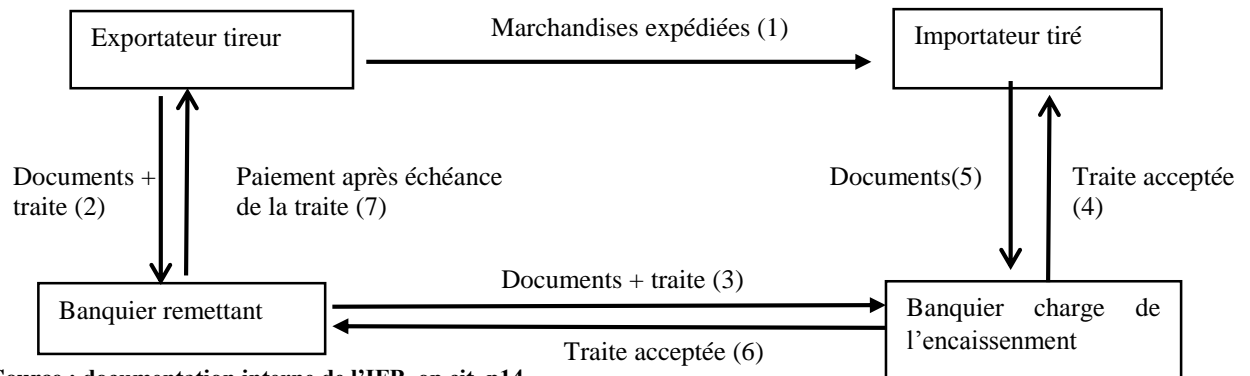
- L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.
- Ensuite, il remet les documents à son banquier remettant.
- Le banquier remettant à son tour, envoie les documents au banquier chargé de l'encaissement suivant les instructions reçues de l'exportateur.
- Le banquier chargé de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

- Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par le banquier chargé de l'encaissement que s'il est possible de disposer immédiatement du montant payé.
- Règlement du banquier remettant par le banquier chargé de l'encaissement
- Paiement de l'exportateur par le banquier remettant.

2.4.2. Remise des documents contre acceptation (DA) :

Figure 10: le déroulement d'une Remise des documents contre acceptation



Source : documentation interne de l'IFB, op.cit. p14.

- L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.
- Ensuite, il remet les documents exigés, avec une traite à la banque remettante. Il donne l'ordre de délivrer les documents à l'importateur (par l'intermédiaire de la banque chargée de l'encaissement) après l'acceptation de la traite libellée à l'échéance convenue par ce dernier.
- Le banquier remettant envoie les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.
- L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signé la traite, sorte de reconnaissance de dette admise sur le plan international qui facilitera à l'expéditeur, en cas de non-paiement, le recouvrement de sa créance par la voie juridique.
- La banque chargée de l'encaissement remet les documents à son client importateur pour qu'il puisse retirer sa marchandise.
- Une fois que la traite est acceptée par le client importateur, la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant avec une lettre, en demandant qu'elle soit créditée des frais.
- Le banquier remettant paiera l'exportateur à échéance de la traite, après transfert des fonds par la banque de l'importateur qui a honoré ses engagements.

2.4.3. Remise des documents contre acceptation et aval :

L'exportateur s'entoure du maximum de sécurité en demandant à travers l'aval, la garantie de paiement de la banque d'importateur à l'échéance et ce en cas de son défaillance.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

La banque remettante envoie les documents accompagnés d'une traite à la banque chargée de l'encaissement. Dans ce cas, la banque chargée de l'encaissement en plus de l'acceptation par l'importateur de la traite, est sollicitée pour donner son aval (une garantie) sur la traite jointe aux documents.

Le client importateur se présente à sa banque (banque chargée de l'encaissement) qui lui remet la traite pour acceptation.

Après acceptation de la traite par l'importateur, le service engagement endosse et avalise cette dernière. Ensuite, l'agence remet les documents au client (importateur).

La traite sera envoyée au correspondant (banquier remettant) avec mention «Veuillez bien nous présenter la traite acceptée et avalisée 20 jours avant l'échéance ».

A échéance convenue, la banque chargée de l'encaissement est engagée à régler la traite, sinon elle supportera des pénalités (intérêts) de retard calculées par le banquier remettant.

2.5. Les risques encourus par les différentes parties :

2.5.1 Pour l'exportateur :

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

2.5.2 Pour l'importateur :

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

2.5.3 Pour les banques :

Du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement (sauf dans le cas où un aval est demandé), les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires.

Elles demeurent responsables au titre du service qu'elle rend aux différentes parties.

3. Le transfert libre :

Lorsqu'il y a une confiance totale entre l'exportateur et l'importateur, il n'existe aucune opération formelle nécessaire pour effectuer la transaction. Ils s'orientent généralement vers la technique de transfert libre.

3.1. Définition :

« C'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

Le terme (encaissement simple) vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux ». ⁶³

3.2. Le déroulement d'un transfert libre :

L'opération d'un transfert libre se déroule comme suit :

- L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expéditions, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession au près du transporteur.
- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert de règlement à sa banque pour le compte du vendeur. Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise. Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération. ⁶⁴

3.3. Les avantages et les inconvénients d'un transfert libre :

Les avantages et les inconvénients d'un transfert libre sont : ⁶⁵

➤ **Les avantages d'un transfert libre :**

- La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquée (cryptage des messages empêchant les écoutes pirates, accès au système par l'émetteur grâce à une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreur et d'incompréhension) ;
- La rapidité.
- Le coût très réduit.
- La facilité d'utilisation (fonctionnement 24h sur 24, 365 jours par an).

➤ **Les inconvénients d'un transfert libre :**

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'acheteur (débitteur) ;
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- Lenteur d'encaissement si le virement est par courrier ;
- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;

⁶³RUU de la CCI relative aux encaissements Publication CCT, brochure n° 522 Paris révisée 1995.

⁶⁴BOUCHATAL, S : « Le commerce international paiement financement et risques y afférents », mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003, p48.

⁶⁵Tegua, M. : «Le rôle du crédit documentaire dans le financement d'une opération d'importation », mémoire de fin d'étude de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales, EHEC, 2021, p 58.

Chapitre II : Les opérations bancaires du financement de commerce extérieur

- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

Conclusion :

Les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, et spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'elles impliquent, ces opérations seront des paiements, pour lesquels les banques réaliseront des transferts de devise et de change.

Après avoir présenté théoriquement ces techniques de paiements, nous allons faire une étude comparative entre la Remdoc et le Credoc dans le chapitre suivant.

Chapitre III :

**Etude comparative des techniques de paiement à
l'international : la remise documentaire et le
crédit documentaire**

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

Introduction :

Dans les chapitres précédents, nous avons exposés théoriquement les principes du commerce international et les opérations bancaires en présentant les moyens ainsi que les techniques de paiement du commerce extérieur.

Nous avons effectué notre stage pratique au niveau de la banque extérieur d'Algérie **BEA**, plus précisément à la Direction des Operations avec l'Etranger (qu'on appellera désormais **DOE**) pour son importance, la place qu'elle occupe en Algérie caractérisé par son expérience dans le domaine du commerce international, son statut et son ancienneté .

Ce chapitre illustrera notre cas pratique par une présentation de l'organisme d'accueil **BEA** ainsi que la structure d'accueil de la Direction des Opérations avec l'Etranger **DOE** où se déroule la couverture, le règlement et le contrôle d'une crédit documentaire, d'une remise documentaire et d'un transfert libre.

Dans ce qui suit nous allons présenter le déroulement d'une opération d'importation par ces deux techniques de paiement : le crédit documentaire et la remise documentaire afin de comparer l'aspect théorique avec la réalité.

Section 01 : la présentation de la BEA

Notre stage se déroule au niveau de la Direction des Operations avec l'Etranger **DOE** de la banque extérieure d'Algérie **BEA**. Dans cette section nous allons présenter la banque **BEA** et la **DOE** en évoquant brièvement l'historique de la **BEA**, sa mission et ces taches, son organisation ainsi que l'organisation de la **DOE**.

1. Présentation de la banque extérieure d'Algérie BEA : ⁶⁶

1.1. La création de la BEA :

L'Algérie avait plusieurs filiales de banque étrangères pendant la période coloniale, alors qu'après l'indépendance, le système bancaire algérien a subi des changements progressivement divers.

A partir de 1966, on a vu naitre les banques commerciales. Chaque banque s'est spécialisée dans un domaine de financement précis :

- La banque de l'agriculture et du développement rural **BADR** : le financement des secteurs agricole et la pêche.
- La banque nationale algérienne **BNA** : le financement des secteurs industriel et du transport sauf le transport maritime.

⁶⁶ Documentation interne de la banque extérieur d'Algérie BEA.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

- Le crédit populaire d'Algérie **CPA** : le financement des secteurs de l'artisanat et le tourisme.
- La banque extérieure d'Algérie **BEA** : le financement des secteurs de l'énergie et le transport maritime.

La banque extérieure d'Algérie **BEA** a été créée le 1^{er} octobre 1976 par l'ordonnance n°67.204. Son objectif principal est de faciliter et développer les rapports économiques et financiers algériennes avec le reste du monde.

Actuellement, elle dispose d'un réseau de 86 agences situées dans les grands sites industriels et les zones de production pétrolière. La **BEA** compte plus de 4360 salariés, son capital social est de 24,5 milliards de dinars. Elle a développé un réseau de plus de 1500 correspondants bancaires internationaux à travers le monde entier et a mis à la disposition de ses clients des lignes de financement auprès de nombreux correspondants bancaires dans les pays partenaires commerciaux de l'Algérie. La BEA dispose pour chaque devise une banque compensatrice.

La BEA dispose 2 filiales à l'étranger, à savoir la banque Intercontinentale Arabe (paris) et Algerian Saudi Leasing Holding Luxembourg à paris.

1.2. Les missions de la BEA :

La BEA traite toutes opérations bancaires (le change, le crédit), elle exécute :

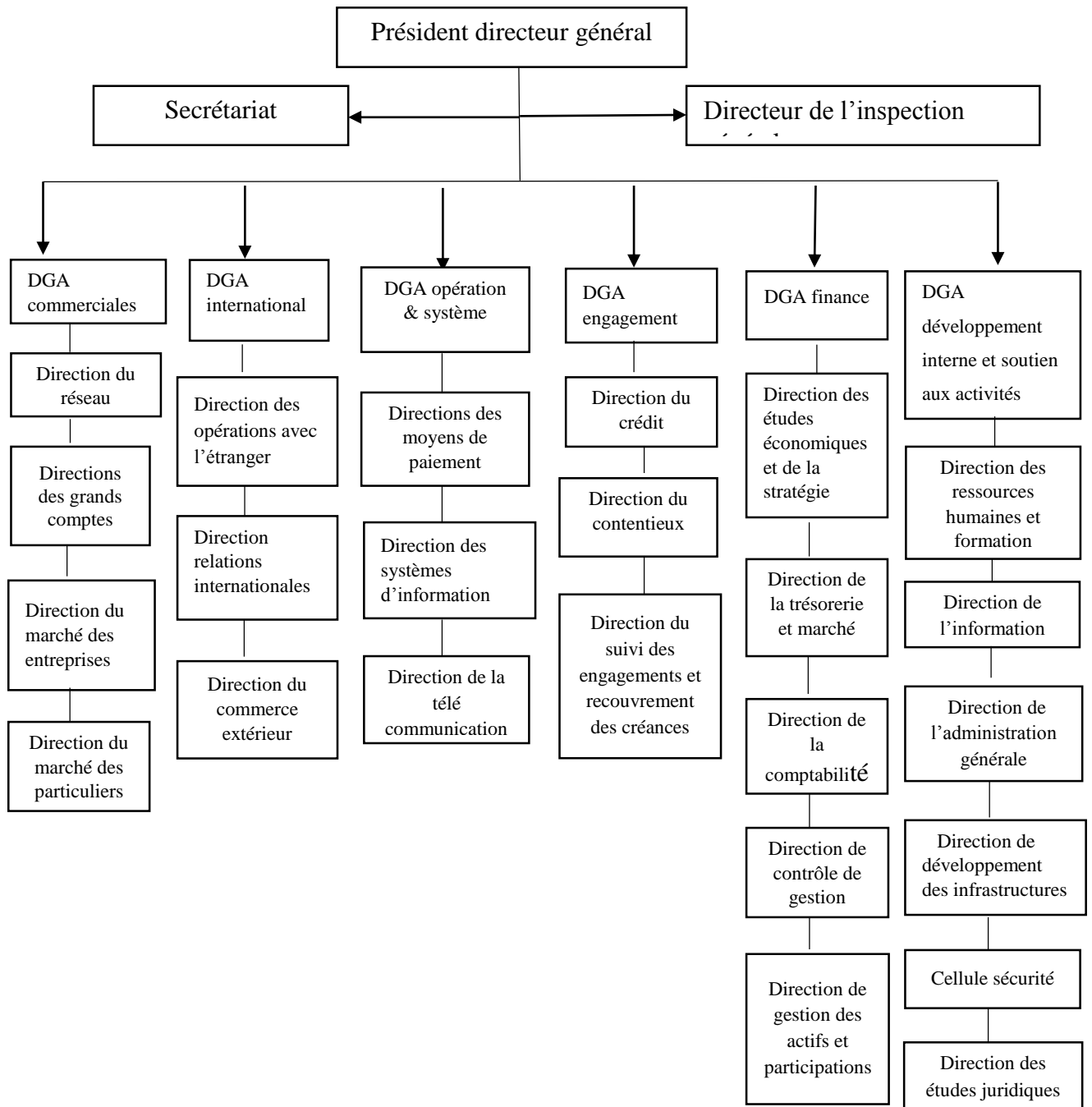
- La réception ou l'affectation du paiement et recouvrement de la lettre de change, billets à ordre, cheque....
- La mobilisation de l'épargne nationale.
- Le contrôle des flux financiers du commerce extérieur.
- Le financement du secteur privé et publique.
- La collecte des capitaux à court, moyens et long terme
- L'octroi des crédits et l'offre des services sollicités par les clients.
- Le financement du commerce extérieur.
- Le développement des rapports économiques entre l'Algérie et le reste du monde.
- Exécuter toutes les opérations de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'état et répartir toutes les subventions sur les fonds publics.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

1.3. L'organigramme général de la BEA :

Figure 11: L'organigramme général de la BEA⁶⁷



Source : documentation interne de la banque extérieure d'Algérie BEA

⁶⁷ Documentation interne de la banque extérieure d'Algérie

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

2. La direction des opérations avec l'étranger DOE :⁶⁸

Notre étude se limite au niveau de la direction des opérations avec l'étranger DOE.

2.1. La présentation de la DOE :

Les risques peuvent apparaître à tout moment, pour lutter contre ces risques, les banques interviennent avec des moyens et des techniques de paiements basés sur des documents conformes pour assurer la bonne marche de l'opération entre l'importateur et l'exportateur.

La direction des opérations avec l'étranger **DOE** est un intermédiaire pour lequel la banque extérieure d'Algérie exerce les opérations de commerce extérieur.

Cette direction est placée sous l'autorité de la direction générale adjointe chargée à l'internationale, la **DOE** se compose de deux départements, le premier est le département crédit documentaire et le deuxième est le département transfert et rapatriement.

➤ Le département Credoc :

Ce département s'occupe des ouvertures de Credoc avec les correspondants étrangers et de la couverture des fonds par le biais de la banque d'Algérie (**BA**) jusqu'à la réalisation finale du crédit documentaire.

➤ Le département transfert et rapatriement :

Il concerne les rapatriements des ordres de paiement reçu de l'étranger et crédite les divers bénéficiaires ainsi qu'au transfert des fonds pour les ordres de paiement émis concernant les remises documentaires.

2.2. Les Activités de la DOE :

On distingue deux classifications :

- Les crédits documentaires.
- Les ordres de paiements.

Les ordres de paiements se composent de :

- Ordres de paiement émis (transferts de fonds vers l'étranger)
- Ordres de paiements reçus (rapatriements des fonds de l'étranger).

2.3. Les missions de la DOE :

Parmi les missions de la DOE nous avons les suivants :

- ✚ Le traitement des opérations de transfert et rapatriement dans le cadre du nivellement de position.
- ✚ L'ouverture des crédits à l'import du montant hors délégation du réseau.

⁶⁸ Documents internes de la Direction des Operations avec l'Etranger

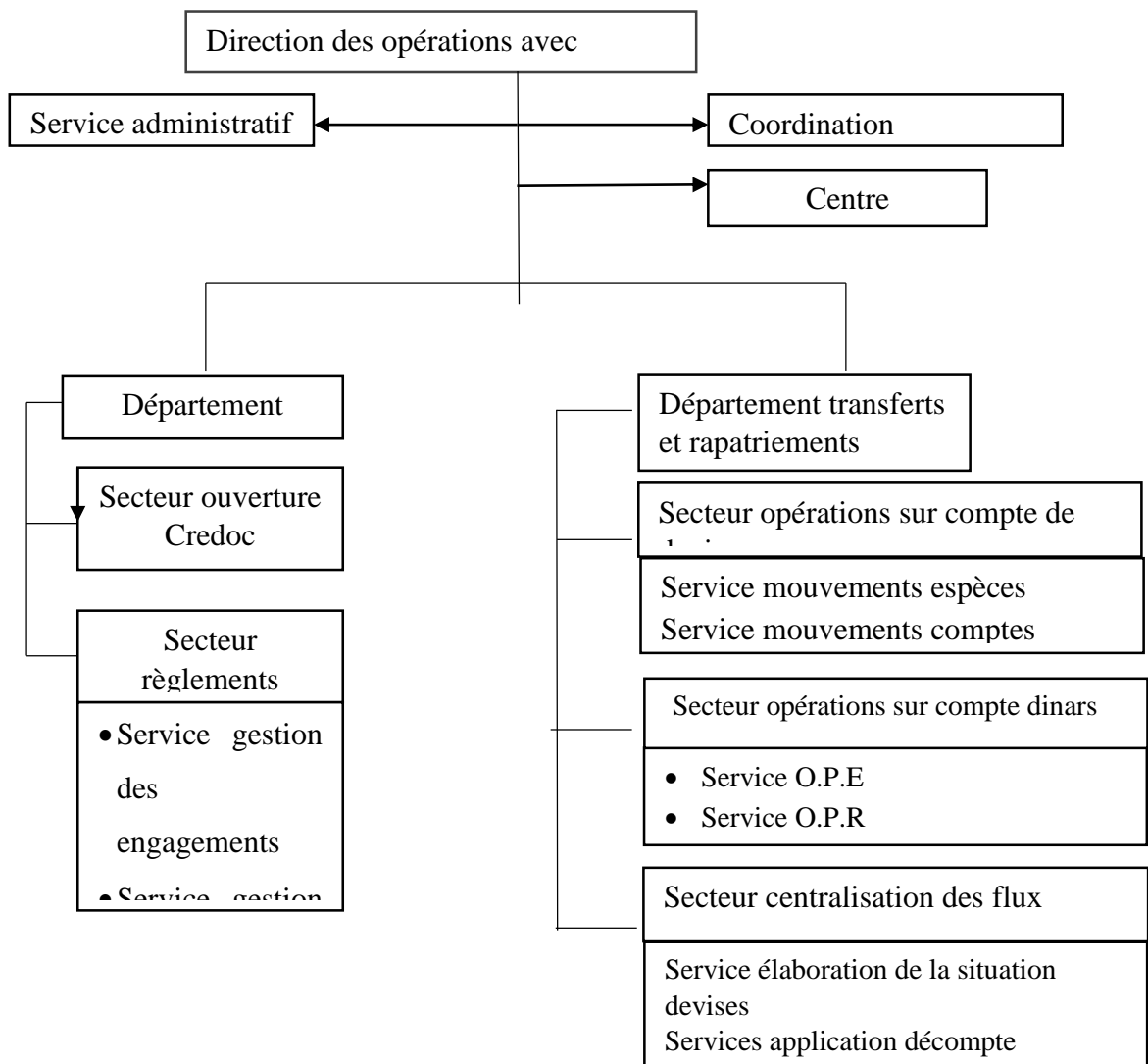
Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

- ✚ La comptabilisation des décaissements en devises s'inscrivant dans le cadre des plans de financement des entreprises.
- ✚ La gestion des comptes de la BEA ver les correspondants étrangers ainsi que les passages liés à la position combiste par l'utilisation du système corona.
- ✚ La proposition de la politique à suivre pour le domaine d'activités et la participation à la définition de la stratégie d'ensemble des entreprises.
- ✚ L'assistance dans le cadre des attributions, les structures de l'entreprise et du réseau.

2.4. L'organigramme de la DOE :

Figure 12: l'organigramme de la DOE⁶⁹



Source : documentation interne de la DOE.

⁶⁹ Documentation interne de la DOE

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

Section 02 : le traitement pratique de deux cas d'importation par un Credoc et une Remdoc

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire et remise documentaire ainsi que la différence entre les deux, nous allons présenter chaque mode de paiement en illustrant les étapes de chaque opération.

1. Le déroulement d'une opération d'un crédit documentaire à l'importation :

1.1 La présentation de contrat : (annexe 03)

Ce contrat se déroule entre un exportateur et un importateur. Les deux parties s'engagent dans les négociations afin de définir l'objet du marché (le mode de règlement, le montant, le mode de conclusion.....), le contrat contient :

- **L'importateur (le donneur de l'ordre) :** SARL GLASS DESIGN VITRAGE, zone d'activité class 165 GROE 126, BORDJ BOU ARRERIDJ 34000, Algérie.
- **L'exportateur (bénéficiaire) :** HORNOS INDUSTRIALES PUJOL.S.A, CALLE EL PLA 108-110 PIA 08980 SANT FELIU DE LIOBREGAT SPAIN.
- **La banque émettrice :** Banque Extérieur d'Algérie.
- **La banque notificatrice :** Banco de Sabadell, S.A.
- **La marchandise :**
 - a. 10 RLX Evalam Visual 0.38 mm 1.8x100m.
 - b. 15 RLX Evalam Visual 0.38 mm 2.2x100m.
 - c. 200 RLX Scotch Evalam Vert 30x66ml.
- **Pays d'origine et fabrication :** Espagne.
- **Moyen de transport :** maritime.
- **Port d'embarquement :** port d'Espagne.
- **Port destination :** port d'Algérie.
- **Moyen de paiement :** lettre de crédit irrévocable et confirmé.
- **Le montant de la marchandise :** 26.088, 00 EURO.
- **Incoterms :** CFR.
- **Date d'émission :** 2021/11/14.
- **Date d'expiration :** 2022/01/13.
- **Paiement partiel :** non autorisé.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

• **règles applicables :** UPC latest version.

• **Les documents exigés :**

- ✚ Facture commerciale en 05 exemplaires certifiant que la marchandise est strictement conforme à la facture pro-forma n° 016927 FF du 27/10/2021.
- ✚ Connaissance complet 3/3 originaux à bord à l'ordre de BEA BORDJ BOU ARRERIDJ 058 aviser le demandeur marqué franco de port et portant le numéro NIF du demandeur 001634046546458.
- ✚ Certificat d'origine original (origine Espagne) délivré et signé par la CC espagnole.
- ✚ Bordereau d'expédition original remis et signé par le bénéficiaire.
- ✚ Certificat de conformité original délivré et signé par le bénéficiaire.
- ✚ Original EUR 1.
- ✚ Copie EXA.

• **Autres conditions :**

Les documents examinés doivent être obligatoirement transmis depuis BSABESBB et par courrier express /DHL à notre agence.

En cas de présentation de documents présentant des divergences et de leur acceptation par le demandeur, 100,00 EUR étant nos frais de dossier qui seront déduits de ces réalisations.

Votre MT730 doit indiquer la date de notification de la L/C au bénéficiaire.

Tous les documents doivent être signés et indiquer les références de la L/C sauf EUR1 et EXA.

Les documents présentés après la validité de la lettre de crédit ne sont pas acceptables.

Le paiement sera honoré uniquement à la banque qui a été mandatée pour les examiner.

• **Les frais :** Les frais et les commissions sont à la charge du bénéficiaire même en cas d'annulation ou non utilisation de la L/C. l'article 37C des RUU non opposable à la BEA.

• **Instruction pour la banque :** « le paiement auprès de vos caisses, le remboursement par débit de notre compte euro valeur 7 jours ouvrées (Algérie/ Espagne) dont le vendredi est un jour férié en Algérie après la date de votre Swift MT754 à BEXADZALXDOE ».

1.2 L'ouverture d'une lettre de crédit :

L'importateur doit se présenter au niveau de la BEA pour déposer une facture pro-forma, une demande d'un dossier de domiciliation et l'engagement de non revente en l'état. Pour effectuer une demande d'ouverture d'un Credoc, les documents fournis sont :

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

✓ La demande de domiciliation bancaire (annexe n°1) :

Elle doit être remplie, signée et adressée au directeur de l'agence. La demande de domiciliation contient les renseignements suivants :

- Désignation de produit.
- Tarif douanier.
- Nom de bénéficiaire.
- Prix en devise : FOB/CF.
- Délais pour l'expédition.
- Contre-valeur.
- Modalité de règlement.
- N° du contrat commercial ou la facture pro-forma.

✓ L'attestation du risque de change :

Cette attestation est délivrée pour que la banque puisse faire face à tous les risques de change. Elle est signée par le promoteur en trouvant les renseignements suivants :

- Nom client.
- N° de compte.
- Fournisseur.
- Montant.
- Référence BEA.

✓ Le contrat commercial ou la facture pro-forma :

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, il contient :

- N° du contrat.
- La date.
- L'adresse.
- Nom exportateur.
- Nom importateur.
- Libellé : quantité, prix.
- Le payement en monnaie.
- La modalité de paiement.
- La livraison.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

✓ **L'engagement de ne pas revendre en l'état** : dans le cas d'une opération d'une marchandise pour l'exploitation.

✓ **La demande d'ouverture d'un crédit documentaire : (annexe n°2).**

La demande contient :

- Le type de crédit : irrévocable et confirmé.
- La date de validité : 03/03/2022.
- Le donneur de l'ordre : SARL GLASS DESIGN VITRAGE, zone d'activité class 165 GROE 126, BORDJ BOU ARRERIDJ 34000, Algérie.
- Le bénéficiaire : HORNOS INDUSTRIALES PUJOL.S.A, CALLE EL PLA 108-110 PIA 08980 SANT FELIU DE LIOBREGAT SPAIN.
- La banque émettrice : Banque Extérieur d'Algérie.
- La banque notificatrice : Banco de Sabadell, S.A.
- La description de la marchandise :
 - a. 10 RLX Evalam Visual 0.38 mm 1.8x100m.
 - b. 15 RLX Evalem Visual 0.38 mm 2.2x100m.
 - c. 200 RLX Scotch Evalam Vert 30x66ml.
- Port d'embarquement : port d'Espagne.
- Port destination : port d'Algérie.
- Le montant de la marchandise : 26.088, 00 EURO (4.150.128,61 DZD).
- Incoterms : CFR.
- Paiement partiel : non autorisé.
- Terme de paiement : à vue.
- Les documents exigés :
 - ✚ Facture commerciale en 05 exemplaires certifiant que la marchandise est strictement conforme à la facture pro-forma n° 016927 FF du 27/10/2021.
 - ✚ Connaissance complet 3/3 originaux à bord à l'ordre de BEA BORDJ BOU ARRERIDJ 058 aviser le demandeur marqué franco de port et portant le numéro NIF du demandeur 001634046546458.
 - ✚ Certificat d'origine original (origine Espagne) délivré et signé par la CC espagnole.
 - ✚ Bordereau d'expédition original remis et signé par le bénéficiaire.
 - ✚ Certificat de conformité original délivré et signé par le bénéficiaire.
 - ✚ Original EUR 1.
 - ✚ Copie EXA.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

- Autres conditions :

- ✚ Les documents examinés doivent être obligatoirement transmis depuis BSABESBB et par courrier express /DHL à notre agence.
- ✚ En cas de présentation de documents présentant des divergences et de leur acceptation par le demandeur, 100,00 EUR étant nos frais de dossier seront déduits de ces réalisations.
- ✚ Votre MT730 doit indiquer la date de notification de la L/C au bénéficiaire.
- ✚ Les documents doivent être signés et indiquer les références de la L/C sauf EUR1 et EXA.
- ✚ Les documents présentés après la validité de la lettre de crédit ne sont pas acceptables.
- ✚ Le paiement sera honoré uniquement à la banque qui a été mandatée pour examiner les documents.

• **Le traitement du dossier d'ouverture d'un Credoc :**

✓ **La saisie du dossier de Credoc :**

Après la réception du dossier, la saisie se fait sur ordinateur, en présentant :

- Le NIF (numéro d'identification fiscale).
- Les données constituant le numéro de domiciliation
- La nature de l'opération.
- Raison sociale du client ainsi que celle de l'importateur.
- La nature de la marchandise.
- Le montant de la transaction.
- L'incoterm et le moyen de paiement.

✓ **L'attribution d'un numéro de domiciliation :**

Après la vérification de la conformité des documents, la demande sera acceptée en attribuant un numéro de la domiciliation composé de vingt et un caractères répartis comme suit :

Tableau 13: le cachet de la domiciliation d'un Credoc (annexe 05)

Domiciliation Import							
BORDJ BOU ARRERIDJ				03/03/2022			
Code Wilaya	Code d'agrément	Code d'agrément de guichet	Année	Trimestre	Code opération	N° d'ordre	La monnaie
34	03	01	2021	4	10	00035	EUR

Source : établie par nous-mêmes à travers les données de la banque

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

✓ **L'ouverture d'une fiche de contrôle :**

Les documents fournis par l'importateur sont classés dans une fiche de contrôle. Cette fiche est conservée au niveau de l'agence pour le suivi, le contrôle et la gestion du dossier domicile jusqu'à l'apurement.

Cette fiche contient les informations suivantes :

- Nom de la banque domiciliataire.
- Numéro guichet intermédiaire.
- Nom de l'exportateur.
- Nom et adresse de l'importateur.

✓ **La Notification d'ouverture de la L/C :** Après avoir ouvert le dossier du Credoc, l'exportateur sera notifié en sa faveur.

✓ **L'expédition de la marchandise :** L'exportateur HORNOS INDUSTRIALES PUJOL.S.A procède à l'expédition de la marchandise : 10 RLX Evalam Visual 0.38 mm 1.8x100m, 15 RLX Evalam Visual 0.38 mm 2.2x100m, 200 RLX Scotch Evalam Vert 30x66ml par voie maritime, par l'incoterm CFR.

Le transporteur remet à l'exportateur le connaissement maritime une fois la marchandise est prise en charge, tout en respectant les conditions du contrat.

✓ **L'envoi des documents :** Les documents sont envoyés via un canal bancaire et un courrier express /DHL par l'exportateur.

✓ **L'endossement du connaissement maritime :** après réception des documents (la facture commerciale et le titre du transport) au niveau de la banque de Sabadell, S.A afin d'endosser le connaissement au nom de SARL GLASS DESIGN VITRAGE on doit indiquer le numéro de la domiciliation sur la facture pour le dédouanement de la marchandise.

✓ **Le dédouanement de la marchandise :** le service douanier délivre un exemplaire qui déclare le D10 à SARL GLASS DESIGN VITRAGE après lui avoir présenté les documents endossés et la facture domiciliée, se rapportant à la marchandise.

✓ **L'apurement du dossier de la domiciliation :** l'entreprise doit présenter les documents douaniers D10 au niveau de sa banque, afin d'apurer le dossier de la domiciliation.

1.3 Les commissions du Credoc : au 03/03/2022 (l'annexe 04)

Ces commissions sont calculées sur la base du montant de la lettre de crédit qui est de 26.088,00 EUR avec un cours de change : EUR/DZD =159,0819 DZD.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

Donc le montant en dinars se calcule comme suit :

$$26.088,00 * 159,0819 = 4.150.128,61 \text{ DZD.}$$

1.3.1 La commission à la domiciliation :

L'importateur s'engage à payer une commission de domiciliation fixe comme suit :

Tableau 14 : commissions de la domiciliation

Désignation	Montant
Commission de la domiciliation	3.000,00 DZD

Source : élaboré par nous-mêmes à travers les données internes de la DOE

1.3.2 La commission à l'ouverture :

Ces commissions vont être payées par l'importateur lui-même comme suit :

Tableau 15 : total des commissions d'ouverture

Désignation	Montant
Commissions d'ouverture	3.000,00 DZD
Frais Swift d'ouverture	3.000,00 DZD
Total	6.000,00 DZD

Source : élaboré par nos soins à partir les documents internes de la banque

1.3.3 Commissions d'engagement :

Le calcul des commissions d'engagement dans notre cas se compte sur la base du montant provisionné uniquement de la date d'émission jusqu'à la date d'échéance et comme nous avons le délai du 14/11/2021 jusqu'au 13/01/2022 est de 60 jours (sans compter le jour de la banque), donc nous avons un trimestre, elle est de 0,25% par trimestre mobile indivisible du montant provisionné avec un minimum de 2.500 DZD (nous avons un trimestre), soit :

$$4.150.128,61 * 0,25\% = 10.375,32 \text{ DZD.}$$

Tableau 16 : les commissions d'engagement

Désignation	Montant
Commission d'engagement	10.375,32 DZD

Source : élaboré par nos soins à partir les documents internes de la banque

1.3.4 La Commissions du règlement :

Elle est de 0.25% du montant du Credoc et se calcule comme suit :

$$4.150.128,61 * 0,0025 = 10.375,32 \text{ DZD}$$

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

Tableau 17 : commissions du règlement

Désignation	Montant
Commission du règlement	10.375,32 DZD

Source : élaboré par nos soins à partir les documents internes de la banque

1.3.5 Commissions de couverture de la BA :

Cette dernière est de 0,1% du montant du Credoc, soit :

$$4.150.128,61 * 0,001 = 4.150,129 \text{ DZD}$$

Tableau 18 : commissions de couverture de la BA

Désignation	Montant
Commission de couverture de la BA	4.150,129 DZD

Source : élaboré par nos soins à partir les documents internes de la banque

Le tableau qui suit présente toutes les commissions du Credoc :

Tableau 19: commissions du Credoc

Désignation	Montant
Commission de la domiciliation	3.000,00 DZD
Commissions d'ouverture	3.000,00 DZD
Frais Swift d'ouverture	3.000,00 DZD
Commission d'engagement	10.375,32 DZD
Commission du règlement	10.375,32 DZD
Commission de couverture de la BA	4.150,13 DZD
Total HT	33.900,77 DZD
TVA (19% de la totalité des commissions)	6.441,15 DZD
Total TTC	40341,92 DZD

Source : élaborés par nos soins à travers les données des tableaux précédents

2. Le déroulement d'une opération d'une remise documentaire à l'importation :

2.1 La présentation du contrat : (annexe 06)

Ce contrat se déroule entre un exportateur et un importateur. Ils s'engagent dans des négociations afin de définir l'objet du marché (le mode de règlement, le montant, le mode de conclusion.....). Ce contrat contient :

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

- **L'importateur (le tireur) :** ROBAI AISSA, cité 104 logements, bloc N 36.
- **L'exportateur (bénéficiaire) :** YOUHU INTERNATIONAL TRADE, RM 2914C HDKING, CONM TR 2.
- **La banque émettrice :** Banque Extérieur d'Algérie.
- **La banque notificatrice :** CHINA CONSTRUCTION BANK CORPORATION.
- **Pays d'origine et fabrication :** Etats unis.
- **Moyen de transport :** maritime.
- **La marchandise :** biens d'équipement industriels.
- **Port d'embarquement :** port de la chine.
- **Port destination :** port d'Algérie.
- **Terme de paiement :** à vue.
- **Moyen de paiement :** remise documentaire.
- **Le montant de la marchandise :** 383,200.00 USD.
- **Incoterms :** CFR.
- **Date d'émission :** 2021/03/17.
- **Date d'expiration :** 2021/04/26.
- **Les documents exigés :**
 - ✚ Facture commerciale en 03 exemplaires.
 - ✚ Connaissance complet 3/3 originaux.
 - ✚ Certificat d'origine original.
 - ✚ Liste de colisage en 03 exemplaires.
 - ✚ Certificat de qualité.
 - ✚ Certificat de conformité.
- **Instruction de paiement :**
 - ✚ « Veuillez remettre le produit par télétransmission en citant notre numéro de référence. Ci-dessus sous les conseils pour le compte de crédit de la banque de construction de la chine ».
- **Instructions spéciales :**
 - ✚ Soumis à des règles uniformes de collecte (publication ICC n°522).
 - ✚ « Veuillez ne pas combiner le paiement avec d'autres factures ».
 - ✚ « Avisez-nous de non-paiement/non-acceptation et en indiquant les raisons par SWIFT ».

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

- ✚ « Conservez le projet et les documents/en attendant de nouvelles instructions de notre part en cas de non-paiement/non-acceptation ».
- ✚ « Ne protestez pas ».
- ✚ « Livrez des documents contre paiement ».
- ✚ « Tous vos frais bancaires sont à la charge du tireur ».

2.2 Le traitement d'une remise documentaire :

Après la signature du contrat, l'importateur effectue une demande d'ouverture d'une Remdoc en fournissant une demande interne de domiciliation et un bon de commande comprenant les informations que nous avons déjà citées dans la présentation du contrat.

✓ L'attribution d'un numéro de domiciliation :

Après la vérification de la conformité des documents, la demande sera acceptée en attribuant un numéro de la domiciliation composé de vingt et un caractères répartis comme suit :

Tableau 20: cachet d'une domiciliation d'une remise documentaire. (Annexe 07)

Domiciliation Import							
Biskra				17/03/2021			
Code Wilaya	Code d'agrément	Code d'agrément de guichet	Année	Trimestre	Code opération	N° d'ordre	La monnaie
07	03	01	2021	1	10	00001	USD

Source : établie par nous-mêmes à travers les données de la banque

- ✓ **Notification d'ouverture de la Remdoc :** Après avoir ouvert le dossier de la Remdoc, l'exportateur sera notifié à sa faveur.
- ✓ **L'expédition de la marchandise :** L'exportateur procède à l'expédition de la marchandise par voie maritime, par l'incoterm CFR.

Le transporteur remet à l'exportateur le connaissement maritime dès la prise en charge de la marchandise, tout en respectant les conditions du contrat.

- ✓ **L'envoi des documents :** Les documents sont envoyés via un canal bancaire et un courrier express /DHL par l'exportateur (la facture pro-forma, connaissement maritime et la liste de colisage, certificat d'origine....).

Le banquier présentateur va vérifier la conformité des documents.

- ✓ **L'endossement du connaissement maritime :** après avoir reçu les documents (la facture commerciale et le titre du transport) au niveau de la banque, afin d'endosser le connaissement au nom de SARL GLASS DESIGN VITRAGE en doit indiquer le numéro de la domiciliation sur la facture pour le dédouanement de la marchandise.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

- ✓ **Le dédouanement de la marchandise :** le service douanier délivre un exemplaire qui déclare le D10 à l'importateur après lui avoir présenté les documents endossés et la facture domiciliée, concernant la marchandise.
- ✓ **L'apurement du dossier de la domiciliation :** l'entreprise doit présenter les documents douaniers D10 au niveau de sa banque, afin de procéder à l'apurement du dossier de la domiciliation.

2.3 Les commissions de la Remdoc : (annexe 08)

Ces commissions sont calculées sur la base du montant du crédit qui est de 383.200,00 EUR avec un cours de change : EUR/DZD =132,4918 DZD.

Donc le montant en dinar est :

$$383.200,00 * 132,4918 = 50.770.857,76 \text{ DZD.}$$

2.3. 1 La commission à la domiciliation :

L'importateur s'engage à payer une commission de domiciliation fixe comme le montre le tableau suivant :

Tableau 21: Commissions de la domiciliation

Désignation	Montant
Commission de la domiciliation	3.000,00 DZD

Source : élaboré par nous-mêmes à travers les données internes de la DOE

2.3. 2 La commission d'acceptation :

Ces commissions sont fixes et payées par l'importateur lui-même comme le montre le tableau suivant :

Tableau 22 : commission d'acceptation

Désignation	Montant
Commissions d'acceptation	3.000,00 DZD

Source : élaboré par nos soins à travers les données internes de la DOE

2.3. 3 Commissions du règlement :

Elle est de 0.25% du montant de la Remdoc et se calcule comme suit :

$$50.770.857,76 * 0,0025 = 126.927,14 \text{ DZD}$$

Tableau 23 : commissions du règlement

Désignation	Montant
Commission du règlement	126.927,14 DZD

Source : élaboré par nos soins à travers les données internes de la DOE

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

2.3. 4 Commissions de couverture de la BA :

Cette dernière est de 0,1% du montant de la remise documentaire, soit :

$$50.770.857.76 * 0,001 = 50.770,86 \text{DZD}$$

Tableau 24 : commissions de couverture de la BA

Désignation	Montant
Commission de couverture de la BA	50.770,86 DZD

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de la banque

Le tableau qui suit présente toutes les commissions de la Remdoc :

Tableau 25: commissions de la Remdoc

Désignation	Montant
Commission de la domiciliation	3.000,00 DZD
Frais Swift	3.000,00 DZD
Commission d'acceptation	3.000,00 DZD
Commission du règlement	126.927,14 DZD
Commission de couverture de la BA	50.770,86 DZD
Total HT	186.698 DZD
TVA (19% de la totalité des commissions)	35.472,62 DZD
Total TTC	222.170,62DZD

Source : élaborés par nos sois à travers les données des tableaux précédents

Section 03 : la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Afin de mieux comprendre le déroulement à l'importation d'un crédit documentaire et d'une remise documentaire, il s'agira en particulier de faire une comparaison entre ces deux modes pour mieux estimer la technique la plus avantageuse à travers une synthèse présentée ci-après.

I. La comparaison :

Cette comparaison est faite sur la base de :

- Commissions.
- Les intervenants.
- Le terme de paiement.
- L'engagement de la banque.
- Le pré domiciliation et domiciliation bancaire.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

- Les documents exigés.
- Les avantages.
- Les inconvénients.

1. La comparaison des commissions du Credoc et de la Remdoc :

Dans la section précédente, nous avons fait un déroulement de deux modes avec des montants non identiques.

Dans la présente section, nous avons travaillé sur un montant identique pour les deux cas pour mieux extraire la différence entre les commissions d'un Credoc et d'une Remdoc. Pour cette marchandise, nous avons proposé un montant de 500.000,00 USD et le cours de USD/DZD = 120,8546 DZD : le montant converti en dinar serait de :

$$500.000 * 120,8546 = 60.427.300,00 \text{ DZD}$$

Donc, le montant de la marchandise en dinar algérien est de **60.427.300,00 DZD**.

1.1 La commission de la domiciliation :

Cette commission est fixe pour les deux modes, sa valeur est de 3.000,00DZD.

1.2 La commission d'ouverture :

Cette commission concerne le Credoc uniquement avec une valeur de 3.000,00DZD.

1.3 La commission d'engagement :

Cette commission concerne le Credoc uniquement. Son calcul se fait sur la base de 10% du montant provisionné et de 90% du montant non provisionné et ce, de la date d'émission jusqu'à la date d'échéance (sans compter le jour de la banque), en gardant un seul trimestre. Elle est de 0,25% par trimestre mobile indivisible du montant provisionné à savoir de 0,65% par trimestre mobile indivisible du montant non provisionné avec un minimum de 2.500 DZD, soit :

- Le montant provisionné est : $60.427.300,00 * 10\% = 6.042.730,00 \text{ DZD}$.

Donc la commission d'engagement du montant provisionné est :

$$6.042.730,00 * 0.25\% = 15.106,825 \text{ DZD}$$

- Le montant non provisionné est : $60.427.300,00 * 90\% = 54.384.570,00 \text{ DZD}$

Donc la commission d'engagement du montant non provisionné est :

$$54.384.570,00 * 0.65\% = 353.499,705 \text{ DZD}$$

Alors, la commission d'engagement totale est :

$$15.106,825 + 353.499,705 = 368.606,53 \text{ DZD}$$

Cette commission concerne le Credoc uniquement.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

1.4 Les frais Swift à l'ouverture :

Ces frais concernent le Credoc uniquement, avec une valeur de 3.000,00 DZD.

1.5 Les frais Swift au règlement :

Ces frais concernent les deux modes, leur valeur est de 3.000,00DZD.

1.6 La commission d'acceptation :

Elle concerne la Remdoc uniquement avec une valeur de 3.000,00 DZD.

1.7 La commission du règlement :

Elle est de 0.25% du montant de la marchandise quel que soit le mode de paiement.

$$60.427.300,00 * 0.25\% = 151.068,25 \text{ DZD}$$

1.8 La commission de la couverture de la BA :

Elle est de 0,1% du montant de la Remdoc, soit :

$$60.427.300,00 * 0,001 = 60.427,3 \text{ DZD}$$

Le tableau suivant englobe le cout des commissions d'un Credoc et d'une Remdoc.

Tableau 26: la comparaison entre le cout des commissions des deux modes de paiement

Désignation	Credoc	Remdoc
Le montant de la marchandise	60.427.300,00	60.427.300,00
La commission de la domiciliation	3.000,00	3.000,00
La commission d'ouverture	3.000,00	0
La commission d'engagement	368.606,53	0
Les frais Swift à l'ouverture	3.000,00	0
Les frais Swift au règlement	3.000,00	3.000,00
La commission d'acceptation	0	3.000,00
La commission du règlement	151.068,25	151.068,25
La commission de la couverture de la BA	60.427,3	60.427,3
Total des commissions HT	592.102,08	220.495,55
TVA sur commissions (19%)	112.499,3952	41.894,1545
Cout total des commissions TTC	704.601,4752	262.389,7045
Le cout total du mode de paiement	61.131.901,4752	60.689.689,7045

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de la banque

Nous constatons d'après le tableau que le cout total des commissions du Credoc est de 704.601,4752 DZD alors que celui de la Remdoc est de 262.389,7045 DZD. Il en découle que

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

le Credoc est plus couteux que la Remdoc bien que le montant de la marchandise soit identique dans les deux cas.

2. Les intervenants :

Le déroulement d'une opération d'importation par un Credoc et une Remdoc nécessite l'intervention la participation de quatre parties; alors que dans le cas de la Credoc, on trouve un intervenant supplémentaire : **la banque confirmatrice** ; parfois, La banque notificatrice peut être la banque confirmatrice en même temps. De ce fait, le rôle de chaque intervenant se diffère dans chaque mode de paiement, comme le montre le tableau suivant :

Tableau 27: les intervenants de la Remdoc et du Credoc

Désignation	Credoc	Remdoc
L'importateur	Le donneur de l'ordre	Le tiré
La banque d'importateur	La banque émettrice	Le tireur
L'exportateur	Le bénéficiaire	La banque chargée de l'encaissement
La banque d'exportateur	La banque notificatrice	La banque remettante
Autre banque intermédiaire	la banque confirmatrice	Il n'y a pas d'autre banque

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de la banque

3. Le terme de paiement :

Chaque technique de paiement a un terme de paiement selon les conditions prévues dans le contrat.

Le tableau suivant montre le terme de règlement de chaque technique de paiement :

Tableau 28: le terme de règlement d'un credoc et d'une remdoc

Désignation	Credoc	Remdoc
Terme de règlement	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Paiement à vue (CACH) ▪ Paiement contre acceptation (paiement à échéance). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Paiement contre documents ▪ Paiement contre acceptation ▪ Paiement contre acceptation et aval

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de la banque

4. L'engagement de la banque :

L'engagement de la banque de l'importateur dans à un Credoc se diffère de celui de la Remdoc. Concernant le Credoc, la banque de l'importateur s'engage à payer le vendeur contre la présentation des documents conformes, à travers la banque confirmatrice qui est en générale la banque notificatrice, alors que dans la remise documentaire, la banque a, juste, pour charge de transférer les fonds. Le tableau suivant nous illustre ces engagements :

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

Tableau 29: l'engagement de la banque d'importateur

Désignation	Credoc	Remdoc
L'engagement de la banque	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Engagement irrévocable de la banque émettrice. ▪ Engagement de la banque notificatrice (confirmatrice) du paiement sous réserve de la conformité des documents présentés. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ pas d'engagement de paiement, l'engagement de la banque se limite sur la transmission des documents contre le règlement d'un effet de commerce.

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de la banque

5. La pré-domiciliation et domiciliation bancaire :

Les opérations du commerce international à l'importation nécessitent les procédures de la pré-domiciliation et la domiciliation pour le bon fonctionnement de l'opération qui sont obligatoires pour les deux techniques.

6. les documents exigés :

Nous allons répartir les documents exigés en trois catégories : la première concerne la domiciliation bancaire, la deuxième est pour l'ouverture d'un crédit et la troisième concerne le fournisseur.

Les documents exigés pour la domiciliation sont les mêmes pour les deux techniques.

Pour l'ouverture, la demande concerne le crédit documentaire uniquement et les ordres de virements qui sont exigés pour la Remdoc seulement.

Les documents exigés par l'importateur à son fournisseur sont les mêmes sauf que le connaissance dans un Credoc est à l'ordre de la banque du client pour que le client dédouane la marchandise sans payer son fournisseur, alors que dans la remise documentaire, le connaissance est à l'ordre du client lui-même en dehors la responsabilité de la banque.

Les documents pour les deux modes de paiement doivent être envoyés par un canal bancaire.

Le tableau en dessous résume ces documents :

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

Tableau 30: les documents exigés pour le Credoc et la Remdoc

Désignation	Credoc	Remdoc
Documents pour la domiciliation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ une facture pro-forma, facture définitive... ▪ demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation. ▪ Engagement de ne pas vendre à l'état. ▪ une carte NIF. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les mêmes documents avec l'existence d'un ordre de virement.
Documents pour l'ouverture	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Une facture pro-forma domiciliée. ▪ Une demande d'ouverture d'un Credoc. 	Néant
Documents pour le fournisseur	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Facture commerciale. ▪ Titre de transport. ▪ Certificat d'origine. ▪ Certificat de conformité. 	Idem

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de la banque

7. Les avantages (les garanties) :

Les modes de paiement occupent une place très importante dans le commerce international, donc, ces avantages sont :

Tableau 31: les avantages des modes de paiements

Désignation	Credoc	Remdoc
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Instrument de couverture de risque de change qui est supporté par l'importateur. • Couverture contre le risque de non-paiement (sécurité de paiement pour l'exportateur). • Moyen de paiement : <ul style="list-style-type: none"> - rapide et efficace. - Reconnu et utilisé dans le monde entier. - Soumis à des règles internationales très précises(RUU). • Engagement bancaire à l'importation et à l'exportation. 	<ul style="list-style-type: none"> • La confiance des contractants est la base de la réalisation de l'opération. • Une technique simple est souple par rapport au Credoc. • Moins de rigueur et de formalité. • Moins couteuse par rapport au Credoc.

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de la banque

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

8. Les inconvénients (les risques) :

Comme chaque mode de paiement a des avantages, il a des limites qui se résument dans ce tableau :

Désignation	Credoc	Remdoc
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> • Procédure très complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalité pour respecter les clauses et les délais. • Cout plus élevé que les autres modes de paiement. • Formalités administratives très complexes et lourdes. • L'irrévocabilité de l'opération (impossible de l'annuler). • L'absence de la confiance entre l'exportateur et l'importateur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité relative dans le cas d'une Remdoc contre acceptation par l'acheteur. • Risque de non-paiement par l'acheteur. • Une garantie limitée. • Risque de non-respect de la livraison, la qualité et la quantité par l'exportateur.

Source : élaboré par nos soins à partir des documents internes de la banque

II. Les résultats comparatifs :

D'après la présentation des deux modes de paiement dans les deux sections précédentes à travers les deux cas étudiés et la comparaison des deux modes, cela nous permet de conclure que la Remdoc et le Credoc ont des caractéristiques qui diffèrent d'un mode à l'autre. Ces caractéristiques se résument dans le tableau suivant :

Tableau 32: les résultats comparatifs d'un Credoc et d'une Remdoc

Désignation	Credoc	Remdoc
Cout	Un cout élevé	Un cout moyen (faible que celui du Credoc)
La procédure de déroulement	Une procédure lourde et complexe	Une procédure souple et simple
La sécurité	Une sécurité élevée	Une sécurité moyenne (faible que celle du Credoc)

Source : élaboré par nos soins à partir des deux sections précédentes

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons fait une présentation de l'organisme d'accueil où nous avons effectué notre stage de fin d'étude. Pour notre cas pratique, nous avons étudié deux cas d'importations par un crédit documentaire et une remise documentaire. Cette étude était accompagnée par une comparaison entre ces deux modes de paiement en proposant des montants identiques pour mieux déduire la différence.

Chapitre III :

Etude comparative des techniques de paiement à l'international : la remise documentaire et le crédit documentaire

Cette étude nous a permis de faire la distinction entre ces deux techniques : d'une part, la procédure d'un crédit documentaire est très complexe malgré son coût élevé et la lourdeur administrative qui en découle par rapport à d'autres moyens de financement. Il est la technique de paiement idéale dans les transactions internationales surtout avec le système informatisé qui le rend de plus en plus simple. Il assure un degré de sécurité plus élevé pour la banque et les parties contractantes ; alors que la remise documentaire est un mode de paiement efficace, plus simple, plus souple et moins coûteux que le crédit documentaire ; avec l'existence d'une confiance entre les parties contractantes. Quant au crédit documentaire, la confiance reste un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

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

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale :

Tout au long de ce travail de fin d'étude « l'intervention bancaire dans le financement des échanges extérieurs », notre but c'est d'apporter aux lecteurs une meilleure compréhension des opérations du commerce extérieur en général et ces techniques de paiements en particulier.

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

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

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

L'objet de notre travail consiste à étudier le financement d'une opération d'importation par les techniques de paiement, nous avons mis l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire, afin de montrer le rôle de ces derniers et d'en tirer le meilleur.

Dans notre travail, nous avons essayé de définir les éléments fondamentaux du commerce extérieur, ainsi que les diverses instruments de paiement les modes et techniques de paiement utilisés dans les transactions internationales.

Notre étude nous permet d'obtenir les résultats suivants :

- Chacune des techniques de paiement présentent des avantages et des inconvénients.
- La remise documentaire est une technique moins couteuse et complexe que le crédit documentaire alors qu'elle ne couvre pas les risques sur l'acheteur et la marchandise.
- Les techniques de paiement sont le moteur des échanges internationaux et le moyen qui facilite le déroulement des opérations d'import-export.
- Le crédit documentaire renferme une double garantie bancaire. Il est réputé irrévocable et confirmé, ce qui offre à l'exportateur une très grande sécurité. Il s'agit d'une

Conclusion générale

technique bancaire qui couvre les risques que la remise ne prend pas en compte, mais il reste plus lourd et complexe.

Les hypothèses que nous avons fixé au début de notre travail sont :

- L'échange international accroît la diversité des produits et donc le choix du consommateur, en ouvrant ses frontières au commerce international.
- Les techniques de paiement accordées par la BEA sont le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre.
- Le crédit documentaire reste toujours l'engagement bancaire le plus utilisé dans les opérations commerciales et la technique la plus avantageux en matière de sécurité.

A partir des résultats obtenus, nous allons extraire les recommandations suivantes :

- ✓ La première hypothèse est vérifiée parce qu'un pays permet à ses consommateurs d'accéder des biens étrangers dont les caractéristiques sont souvent différentes des biens produits localement.
- ✓ En ce concerne la deuxième hypothèse, elle n'est pas toujours vérifiée car la relation entre l'importateur et l'exportateur qui détermine la technique à utiliser pour effectuer l'opération à l'international.
- ✓ Aussi, elle a été confirmée à partir la présentation théorique du deuxième chapitre.
- ✓ La troisième hypothèse n'est pas toujours vérifiée car la relation entre l'importateur et l'exportateur qui détermine la technique à utiliser pour effectuer l'opération à l'international.

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

Le financement du commerce extérieur à travers les banques algériennes ne manque pas d'être menacé par les dangers qui peuvent découler des transactions soumises aux aléas.

Pour simplifier ces dangers, l'importateur et l'exportateur s'affirment si l'opération se déroule dans de bonnes conditions, ici les assurances sont mises en place afin de les éviter. La banque extérieur d'Algérie comme toute banque algérienne qui réalise des opérations de règlement et ou financement à l'international, est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant avec qualité les opérations du commerce international.

Conclusion générale

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

La bibliographie :

❖ Les Ouvrages :

BERNET, R. : « Principes de technique bancaire », édition DUNOD, paris, 2015.

DISCHLER, A. : « Le financement et la couverture des activités internationales », Edition GRIN VERLAG, 2013.

DUBOIN, J. ; autres : « Exporter : pratique du commerce international », FOUCHER, 26ème édition, paris.2017.

DUHAUTBOUT, D. ; Thierry, B. ; autres : « Transporter à l'international », Foucher édition, Paris, 2017.

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

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

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

MARTINI, H. : « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017.

MONNIER, P. ; MAHIER LE FRANCOIS, S. : « Techniques bancaires », édition DUNOD, paris, 2021.

NAJI, J. : « Commerce international : théorie, techniques et applications », édition ERPI, Québec, 2005.

PAVEAU, J. ; autres. : « Exporter », les éditions FOUCHER. Malakoff, 24e édition, 2013,

SIDIBE, T. : « Banque pour néophytes », édition l'Harmattan, paris, 2017.

❖ Les dictionnaires :

BEITON, A. ; autres. : « Dictionnaire de science économique », 5ème Edition, Armand Colin,

CAPAL, J-V. ; Garnier, O. : « Dictionnaire d'économie », édition hâtier, paris, 1994.

Les sites web :

<https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/exportation> consulté le 15/04/2022 à 00 :57.

<https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation> consulté le 15/04/2022 à 01:02.

<https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 15/04/2022 à 02:05.

<https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 15/04/2022 à 19:35.

www.douane.gov.dz consulté le 22/04/2022 à 01:30.

<https://banque.ooreka.fr/astuce/voir/511865/operation-bancaire> consulté le 25/05/2022 à 04 :25

❖ **Travaux universitaires :**

BOUCHATAL, S. : « Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant », mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003.

TEGUIA, M. : «Le rôle du crédit documentaire dans le financement d'une opération d'importation », mémoire de fin d'étude de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales, EHEC, 2021,

❖ **Les guides :**

Guide du commerce extérieur, Attijarlwaffa Bank Entreprises, édition 2010, p13.

❖ **Les revues :**

DAUDIN, G. ; autre. : « Le commerce extérieur en valeur ajoutée », Revue de l'OFCE, Paris 2006, n°98.

RAHAL, F. ; HARBI, L. : « Analyse de l'Accord d'Association entre l'Algérie et l'Union Européenne sur le Commerce International de l'Algérie Etude de Cas : Ministère du Commerce », Revue d'économie et de développement humain, – EHEC Alger (Algérie) et HEC Montréal (Canada), 30/11/2020, Volume11, numéro2.

❖ **Textes réglementaires :**

Article 26 de règlement de la banque n°07/01 du 03 février 2007 ; relatif aux règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur biens et services.

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

Article n°34 du règlement de la banque d'Algérie n°07-01 relative aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

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

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

Article n°4 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des importations.

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

Article n°9 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des importations

Article n°10 du règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation des importations.

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

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

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

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

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

Article n°7 et 8 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

Article n°9 et 10 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

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

Article n°12 de règlement n°91-13 du 14 aout 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

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

Article 17 de règlement de la banque n°07/01 du 03 février 2007, relatif aux moyens de paiement étrangers.

Article 18 de règlement de la banque n°07/01 du 03 février 2007, relatif aux moyens de paiement étrangers.

Article n° 390 du code de commerce, 2007.

Article n° 465 du code de commerce, 2007.

Article n° 472 du code de commerce, 2007.

❖ **Rapports et documents administratifs :**

Document interne de l'institut de formation bancaire IFB, le commerce extérieur.

Documentation interne de la banque extérieur d'Algérie BEA.

Documents internes de la Direction des Operations avec l'Etranger DOE.

Les annexes :

Annexe n° 01

NOM DE L'IMPORTATEUR
ADRESSE

DEMANDE D'IMPOTATION DOUANIÈRE

NOM OU RAISON SOCIALE
ADRESSE
CAPITAL SOCIAL
NOM ET PRENOM DU GERANT
N° DU COMPTE
N° DU REGISTRE DE COMMERCE
N° D'IDENTIFICATION FISCALE
N° D'IDENTIFICATION STATISTIQUE
CODE D'ACTIVITE
TEL. NUMERO

OBJET : Demande de domiciliation dans le cadre du Règlement (UE) n° 951/2006
De la Banque d'Algérie

Fournisseur
Facture pro forma N° DU
Montant en devises MAXIMUM ENVIRON

Date probable de règlement :

Type de contrat (FOB / CFR / CPT / FCA / DDU)

Dans le cadre de l'instruction citée en objet nous vous prions de bien vouloir
Nous domicilier la facture
(Matière première - Equipement - Revente en ligne
fonctionnement)

Mode de paiement :

Nature de la marchandise
origine Provenance
Quantité
Tard donner
Inspection divisionnaire des douanes
Adresse et lieu d'attachement d'impôt

Nous vous remercions de toutes responsabilités pouvant en résulter
Par ailleurs nous vous conformons à la réglementation des douanes en vigueur en Algérie

CACHET ET SIGNATURE DE VOTRE

* SELVANT REGLES ET USAGES UNIFORMES
DE LA C.I.T. (INCOTERMS) 2000 ET NOTAMMENT L'ARTICLE B.

Annexe n°02

NOM ET ADRESSE
DE L'ORDONNATEUR

ALGERIE,

.....
.....

DESTINATAIRE
BANQUE EXTEURIEURE D'ALGERIE
AGENCE AMIROUCHE 32

OBJET : DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT
DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

Par le débit de notre compte N°
Veuillez procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire libellé comme suit :

- 1)* IRREVOCABLE ET CONFIRME
- 2)* AUPRES DE LA BANQUE
- 3)* FAVEUR
- 4)* MONTANT MAXIMUM
- 5)* DATE VALIDITE DATE D'EXPEDITION
- 6)* UTILISABLE : A VUE PAR ACCEPTATION RESERVANCE
- 7)* CONTRAT : FOB FCA CFR CPT EX WORK
- 8)* CONTRE REMISE DES DOCUMENTS SUIVANTS :
 - * FACTURES COMMERCIALES EXEMPLAIRES
 - * JEU COMPLET DE CONNAISSMENT « CLEAN ON BOARD » A
ORDRE B.E.A NOTIFY
 - * LETTRE DE TRANSPORT AERIEN ADRESSEE AU NOM DE B.E.A
 - * CERTIFICAT D'ORIGINE DELIVRE PAR

TARIF DOUANIER

NIS

NIS

CONCERNE L'EXPEDITION :

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR DU

PAYS D'ORIGINE DE LA MARCHANDISE :

EMBARQUEMENT : PORT

DESTINATION : PORT

EXPEDITION PARTIELLES :

TRANSBORDEMENT :

INSTRUCTIONS SPECIALE :

FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA CHARGE DU
BENEFICIAIRE (VENDEUR)

Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement* à l'arrivée des documents à Alger déduction faite de provision versée puis votre commission et frais accessoires et ce quelle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Nous nous engageons si l'assurance est signée par nous à vous remettre un avenant à votre profit aussitôt que nous connaissons de manière certaine.

Cette opération est soumise aux règles et usance uniformes relatives au crédit documentaire approuvée par la chambre de commerce internationale et actuellement en vigueur sous réserve de l'application des règles et usages au pays où l'opération se déroule et qui n'auraient pas adopté les règles et usances uniformes.

- PAYER LES MENTIONS INUTILES
- PRECISER LE NOMBRE D'EXEMPLAIRES
- INDIQUER OBLIGATOIREMENT LE TARIF DOUANIER

SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----
 Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1108 211114BEXADZALAD0E8164524006

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum

Sender : BEXADZALDOE

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART

ALGIERS DZ

X Receiver : BSABESBBXXX

BANCO DE SABADELL, S.A.

SANT CUGAT DEL VALLES ES

MUR : CREDOC

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

27: Sequence des totaux
1/1

40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE

20: Numero du credit documentaire
058ICD0006121099

31C: Date d'emission
211114

40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION

X 31D: Date et lieu de l'expiration
220113ESPAGNE

51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
BEA BORDJ BOU ARRERIDJ 058
RUE MED MEGUEDEMI, 34000 BORDJ BOU
ARRERIDJ, ALGERIE C/B: BEXADZAL058

50: Partie demanderesse
SARL ~~CLASSE~~ VITRAGE
ZONE D'ACTIVITE CLASS 135 GROE 335
BORDJ BOU ARRERIDJ 34000.
ALGERIE

59: Beneficiaire - nom/adresse
HORNOS INDUSTRIALES PUJOL.S.A
CALLE EL PLA 108-110 PIA 08980
SANT FELIU DE LIOBREGAT SPAIN
TEL 34 93 685 56 72

32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #26.088,00#

41A: Disponible chez/via - FI BIC
BSABESBB
BANCO DE SABADELL, S.A.
SANT CUGAT DEL VALLES ES
BY PAYMENT

43P: Envois partiels
NOT ALLOWED

43T: Transbordement
NOT ALLOWED

44E: Port de chargemt/Aeroport depart
ANY SPANISH'S PORT

44F: Port de dechargemt/Aerprt de dest
ALGIERS PORT

44C: Date ultime d'envoi
211223

45A: Desc biens et/ou prestations
CFR ALGIERS PORT INCOTERMS 2010

15 RLX EVALAM VISUAL 0.38 MM 2.2X100M
200 RLX SCOTCH EVALAM VERT 30X66ML

RLX Evalam Visual
RLX scotch Evalam

GOODS AMOUNT : 25.390,00 EUR
FREIGHT AMOUNT : 698,00 EUR
TOTAL AMOUNT : 26.088,00 EUR

AS ACCORDING TO INVOICE PROFORMA NBR 016927 DD 27/10/2021

46A: Documents requis

SIGNED AND STAMPED BY BENEFICIARY COMMERCIAL INVOICE IN 05 ORIGINALS CERTIFYING THAT THE GOODS STRICTLY CONFORM WITH PROFORMA INVOICE NBR 016927 DD 27/10/2021

FULL SET BILL OF LADING ORIGINALS 3/3 ON BOARD TO THE ORDER OF BEA BORDJ BOU ARRERIDJ 058 NOTIFY THE APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID AND BEARING THE APPLICANT'S NIF NUMBER: 001634046546458

14/11/21-11:11:01

MICDACK-1448-243573

2

ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN (ORIGIN SPAIN) DELIVERED AND SIGNED BY THE SPANISH'S CHAMBER OF COMMERCE

ORIGINAL PACKING LIST DELIVERED AND SIGNED BY THE BENEFICIARY

ORIGINAL CERTIFICATE OF CONFORMITY DELIVERED AND SIGNED BY BENEFICIARY

ORIGINAL EUR 1

COPIE EXA

47A: Autres conditions

DOCUMENTS EXAMINED MUST BE OBLIGATOIRY FORWARDED FROM (BSABESBB) AND BY MAIL EXPRESS/DHL TO OUR BRANCH CITED IN FIELD 51D.

IN CASE OF PRESENTATION OF DOCUMENTS WITH DISCREPANCIES AND THEIR ACCEPTANCE BY THE APPLICANT, EUR 100,00 BEING OUR HANDLING CHARGES WILL BE DEDUCTED FROM THESE REALISATIONS.

YOUR MT730 MUST INDICATE THE DATE OF NOTIFICATION OF THE L/C TO THE BENEFICIARY

ALL DOCUMENTS MUST BE SIGNED AND INDICATE THE L/C'S REFERENCES EXCEPT EUR 1 AND EXA

DOCUMENTS PRESENTED AFTER THE VALIDITY OF THE L/C ARE NOT ACCEPTABLE

THE PAYMENT WILL BE HONORED ONLY TO THE BANK WHICH HAS BEEN MANDATED TO EXAMINE THE DOCUMENTS

71D: Frais

YOUR FEES AND COMMISSIONS ARE AT CHARGE OF BENEFICIARY EVEN IN CASE OF CANCELLATION OR NOT UTILISATION OF THE L/C. ARTICLE 37C OF UCP ARE NOT OPPOSABLE TO BEA

49: Instructions de confirmation CONFIRM

58A: Partie en charge de la confirmation - FI BIC BSABESBB

BANCO DE SABADELL, S.A.
SANT CUGAT DEL VALLES ES

78: Instruc banque de pmt, acc, nego

PAYMENT WITH YOUR OFFICES, REIMBURSEMENT BY THE DEBIT OF OUR ACCOUNT IN EUR VALUE 07 WORKING DAYS (ALGERIA/SPANISH) INCLUDING FRIDAY NON WORKING DAY IN ALGERIA, AFTER THE DATE OF

WITH L/C TERMS.
72Z: Info emetteur - destinataire
/REC/DISCREPANCIES ADVICE
//REQUEST FOR AMENDMENT AND ALSO
//ALL THE INQUIRIES UNDER THIS L/C
//MUST BE TRANSMITED TO OUR BRANCH
//QUOTED IN FIELD 51D.

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

{CHK:94FFDE3ABCCE}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 14/11/21 11:10:49
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM

Text

{1:F21BEXADZALADOE8164524006}{4:{177:2111141108}{451:0}{108:CREDOC}}

Annexe n° 04

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 003337
DOSSIER No ICD2100001

058220-04

14 Novembre 2021 a 09:41

Agence: 00058 BORDJ-BOU-ARRERIDJ
Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 001 CREDOC A VUE TOTAL PRO
Guichetier ..: 9371

S A R L SARL ~~CLASS EDITION~~
ZONE D'ACTIVITE CLASS 165 GROE
126
34000 BORDJ BOU ARRERIDJ RP
ALGERIE

Beneficiaire...: HORNOS INDUSTRIALES PUJOL,S.A.
Correspondant ..: 1393M-00001 BANCO DE SABADELL
PLAZA CATALUNIA 1 APARTADO
PO BOX 108201 SABADELL

Compte:
x Montant: 26.088,00 EUR Tx change ..: 159,0819000
Soit: (4.150.128,61
x CIONS OUVERTURE: 3.000,00 DZD x
x FRAIS SWIFT OUV: 3.000,00 DZD x
x CIONS ENGAGT PR: (10.375,32 DZD x
x Frais etranger : 0,00 EUR Taxe: (3.111,31 DZD
x Mont. gar: 4.150.128,61 DZD Soit: 100 %

Nous debiterons votre compte No 0582201568-04 le 14/11/2021
selon vos instructions du 14/11/2021 de x4.169.615,24 DZD
Date de valeur : 09/11/2021 Validite: 13/01/2022

Solde: 3.055.224,77
Disponible ..: 3.055.224,77
Autorisation : 0,00 au
Desaccords ..: NAUT VETR

DEROGATION DEMANDEE 950

Annexe n° 5 :

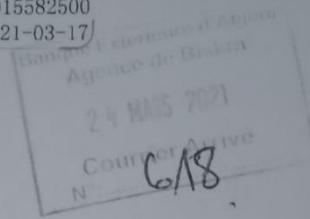
البنك الجزائري BANQUE D'ALGERIE CONTROLE DES CHANGES		PRELEVEMENT DE DEVICES Instruction n° 824 (Art. 33 à 66)		GUICHET DE BANQUE DOMICILIAIRE (Nom et adresse)	
Formule 4		ICD2100001	ENAG - UIC Algérie	00058 BORDJ BOU ARRERIDJ	
A DONNEUR D'ORDRE		058 00	E Cadre Réservé à la Banque d'Algérie		D
Nom : SARL VI Adresse : ZONE D'ACTIVITE CLASS		Nationalité : ALGERIENNE		Bordereau E N° N° de la formule	
Agissant pour son compte (1) pour le compte de (1)		Nom : HORNOS INDUSTRIALES Adresse : ESPAGNE		C EXECUTION DE L'ORDRE	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification :		012 39204910		1. Date de référence de l'opération	
GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises :		ESPAGNE		2. Désignation de la devise 099 EUR 3. Cours appliqué 4. Contrevaleur en DA.	
a) Importation (1) - réglée après expédition		F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination) CFR (dédouané)		4 (4) Montant en devises 26 088,00	
(1) - réglée avant expédition (acompte autorisé)					
(1) - Numéro du dossier de domiciliation 3403012001410000 EUR					
b) Autres (Préciser la nature de l'opération) Fonctionnement "I" A					
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : Précisions sur la nature de l'opération : Marchandises C.A.F.				Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE 600 NIS : 0016340100 IF : 0016340465	
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) Référence à l'opération initiale de cession					
1) Rayer les mentions inutiles 1) Destiné à la Banque d'Algérie					

Annexe n°=063

DOCUMENTARY COLLECTION ORDER

NAMHEHNA CONSTRUCTION BANK CORPORATION, YIWU /
SUB-BR. /
ADDRESS NO. 468 CHOUZHOU NORTH RD., YIWU CITY /
ZHEJIANG CHINA, POSTCODE: 322000 /
TEL: 0086-579-85428013 /

PLS ALWAYS QUOTE OUR REFERENCE NO. :
ZJE01EC015582500
DATE: 2021-03-17



SWIFT: PCBCCNBZJX

DEAR SIR:

WE ENCLOSE THE FOLLOWING DOCUMENTS FOR COLLECTION.

TO (COLLECTING BANK):
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE /
AGENCE CODE 00056 /
AVE IBN BADIS ET SI EL HAOUES /
BISKRA BISKRA (07) ALGERIE /

DRAWER:
YŌCHU INTERNATIONAL TRADE /
CO., LIMITED /
RM 2914C 29F HDKING COMM CTR 2-16 /
FAYUEN ST MONGKOK KLN HONG KONG /

DRAWEE: ROBAI AISSA /

DRAWING AMOUNT: USD383,200.00 /
PLUS/LESS CHG: USD0.00 /
TOTAL AMOUNT: USD383,200.00 /

INVOICE NUMBER: M. 21003-A31 /
TENOR: P AT SIGHT /

DOCUMENTS:
DOCS REQUIRED
COMMERCIAL INVOICE 3 /
PACKING LIST 3 /
BILL OF LADING 3/3 ✓
CERT. OF ORIGIN 1+2C ✓
QUALITY CERTIFICATE 1+2C ✓
CERT. DE CONFORMITY 1 ✓

PAYMENT INSTRUCTION:
PLS REMIT PROCEEDS BY TELETRANSMISSION QUOTING OUR REF NO. ABOVE UNDER ADVICE TO US FOR CREDIT
ACCOUNT OF CHINA CONSTRUCTION BANK H.O. (SWIFT: PCBCCNBZJ) WITH PNBPU33NNYC A/C NO. 2000191181218

SPECIAL INSTRUCTIONS:
SUBJECT TO UNIFORM RULES FOR COLLECTIONS (ICC PUBLICATION NO. 522).
PLEASE DO NOT COMBINE PAYMENT WITH OTHER BILLS.
ADVISE US NON-PAYMENT/NON-ACCEPTANCE AND STATING REASONS BY SWIFT.
HOLD DRAFT(S) AND DOCUMENTS PENDING FURTHER INSTRUCTIONS FROM US IN CASE OF
NON-PAYMENT/NON-ACCEPTANCE.
DO NOT PROTEST.
DELIVER DOCUMENTS AGAINST PAYMENT.
ALL YOUR BANKING CHARGES ARE FOR ACCOUNT OF DRAWER.

THIS IS THE COMPUTERIZED DOCUMENT, NO SIGNATURE REQUIRED.
1/1

البنك الجزائري
BANQUE D'ALGERIE
CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISE
Instruction n° 824 (Art. 33 à 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
(Nom et adresse)

Formule 4

ENAG - Algérie

A DONNEUR D'ORDRE		E Cadre Réserve à la Banque d'Algérie	
0562 33414		00056 BISKRA	
Nom : BOBAI ALISSA		Bordereau E N°	
Adresse : CITE 104 LOGTS BLOC N 36		N° de la formule	
Agissant pour son compte (1) pour le compte de (1) Nationalité ALGERIENNE		C EXECUTION DE L'ORDRE	
Nom : YOUHO INTERNATIONAL		1. Date de référence de l'opération	
Adresse : FM 29146 29E BIKING COMM TR 2		2. Désignation de la devise 039 USD	
résident (1) non résident (1)		3. Cours appliqué	
B NATURE DE L'OPERATION		4. Contrevaieur en DA.	
et référence au répertoire de codification : 012 84807100			
GROUPE I: Achat de marchandises			
Pays d'origine des marchandises : ETATS UNIS D'AM			
a) Importation			
(1) - réglée après expédition			
O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination) CHR (dédouané)			
(1) - réglée avant expédition (compte autorisé)			
(1) - Numéro du dossier de domiciliation : 0703012021 1000001USD			
b) Autres (Préciser la nature de l'opération) : Equipement "I" Indus			
GROUPE II: Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)			
Pays de résidence du créancier étranger :			
Précisions sur la nature de l'opération : Marchandises C.A.F.			
GROUPE III: Annulations de cessions antérieures			
Pays de résidence du débiteur étranger initial :			
(ou de destination des marchandises)			
Référence à l'opération initiale de cession			
(1) Rayer les mentions inutiles			
(1) Destiné à la Banque d'Algérie			

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
600
NIS : 197507010096821
IF : 175070100968157

B. E. A. 5301

Table de matière :

Remerciements

Dédicaces

Table de matière

Liste des tableaux.....	I
Liste des figures.....	II
Liste des abréviations.....	III
Résumé.....	IV
Introduction générale.....	A
Chapitre I : Généralités sur le commerce extérieur.....	1
Introduction	2
Section 01 : la notion de commerce extérieur.....	2
1. Définition du commerce international.....	2
2. Les flux d'échanges internationaux.....	3
2.1. L'exportation.....	3
2.2. L'importation.....	3
2.3. La transaction internationale.....	3
3. La croissance du commerce international.....	4
4. Le contrat du commerce extérieur	5
4.1. La définition du contrat du commerce extérieur.....	5
4.2. Les clauses de contrat de vente internationale	5
4.3. Effets du contrat de commerce international.....	7
4.3.1. Obligations des parties.....	7
4.3.2. Transfert de propriété et de risques.....	7
Section 02 : le cadre fondamental du commerce international.....	8
1. Les organisations intervenant dans les opérations internationales.	8
1.1. Les organisations internationales.....	8
1.2. Les organisations nationales.....	9
2. Règles Incoterms.....	10
2.1. Définition.....	10
2.2. La classification des onze Incoterms 2010.....	10
2.2.1. Règles pour tout mode de transport.....	10
2.2.2. Règles applicable au transport maritime.....	12
3. Les documents de commerce extérieur.....	12
3.1. La facture commerciale.....	13

3.2. Les documents de transport.....	13
3.2.1. Le transport maritime.....	13
3.2.2. Le transport multimodal.....	13
3.2.3. Le transport aérien.....	14
3.2.4. La lettre de voiture internationale routière.....	14
3.2.5. Expédition par voie postale ou sociétés de courrier express.....	14
3.3. Les documents d'assurance pour le transport.....	14
3.4. Les documents divers.....	15
3.4.1. Documents attestant de l'origine.....	15
3.4.2. Documents attestant de la qualité de la marchandise.....	15
3.4.3. Document attestant de la quantité de la marchandise.....	15
Section 03 : le commerce extérieur en Algérie.....	16
1. L'évolution de commerce extérieur en Algérie.....	16
1.1. La période 1963-1973.....	16
1.2. La période 1974-1994.....	17
1.3. La période 1995-2010.....	19
1.4. La période 2010-2020.....	20
2. Structures des échanges extérieurs de l'Algérie.....	21
2.1 Les importations.....	22
2.2 Les exportations.....	22
3. L'ouverture de commerce extérieur en Algérien.....	22
4. L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne (UE).....	22
Conclusion.....	23
Chapitre II : les opérations bancaires du financement de commerce extérieur.....	24
Introduction.....	24
Section 01 : la banque et la domiciliation bancaire.....	24
1. La banque.....	24
1.1. La définition de la banque.....	24
1.2. Les opérations de banque.....	24
2. La domiciliation bancaire.....	25
2.1 La définition de la domiciliation bancaire.....	25
2.2 Les conditions d'une domiciliation bancaire.....	25
2.3 Les opérations de de la domiciliation.....	25
2.4. Domiciliation des importations.....	26
2.4.1. La définition de la domiciliation des importations.....	26

2.4.2. Le traitement de l'opération de domiciliation à l'importation.....	26
2.5. Domiciliation des exportations.....	29
2.5.1 La définition de la domiciliation d'exportation.....	29
2.5.2 Le traitement de l'opération de domiciliation à l'exportation.	29
Section 02 : Les moyens de paiement à l'international.....	31
1. Le chèque.....	32
1.1. Définition.....	32
1.2. Les différents types de chèques.....	32
1.3. Les mentions obligatoires du chèque.....	33
1.4. Les avantages et les inconvénients.	33
2. Le virement bancaire.....	33
3. Virement SWIFT.....	34
3.1. La définition du virement SWIFT.....	34
3.2. Le déroulement d'un paiement SWIFT.....	34
3.3. Les avantages et les inconvénients du virement SWIFT.....	35
4. Les effets de commerce.....	35
4.1. Lettre de change.....	35
4.1.1. Définition.	35
4.1.2. Les intervenants de la lettre de change.....	35
4.1.3. Les mentions obligatoires dans une lettre de change.....	35
4.1.4. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.	36
4.2. Le billet à ordre.....	36
4.2.1. Définition.....	36
4.2.2. Les mentions obligatoires dans un billet à ordre.....	37
Section 03 : Les techniques de paiement à l'international.....	37
1. Le crédit documentaire.....	37
1.1. La définition du Crédit documentaire.....	37
1.2. Les intervenants dans le crédit documentaire.....	38
1.3. Le déroulement d'un crédit documentaire.....	38
1.3.1. La phase d'ouverture du crédit.....	38
1.3.2. La phase de la réalisation du crédit.....	39
1.4. Les différentes natures de crédit documentaire.....	40
1.4.1. Le crédit documentaire irrévocable.....	40
1.4.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	40
1.5. Les modalités relatives au crédit documentaire.....	40

1.5.1. Le crédit documentaire transférable.....	40
1.5.2. Le crédit documentaire à clause rouge (RED CLAUSE).....	42
1.5.3. Le crédit documentaire renouvelable (REVOLVING).....	42
1.6. Les risques du crédit documentaire.....	42
1.6.1 Risque pour les banques.....	42
1.6.1.1 Risque du banquier donneur d'ordre.....	42
1.6.1.2 Risque du banquier correspondant.....	42
1.6.2 Risque pour les clients.....	42
1.6.2.1 Risque de l'importateur (donneur d'ordre).....	42
1.6.2.2 Risque de l'exportateur.....	43
2. La remise documentaire.....	43
2.1. La définition de la remise documentaire.....	43
2.2. Les parties intervenantes lors d'une remise documentaire.....	44
2.3. Le déroulement de l'opération de remise documentaire.....	44
2.4. Les modes de règlements d'une remise documentaire.....	45
2.4.1. Remise des documents contre paiement (DP).....	45
2.4.2. Remise des documents contre acceptation (DA).....	45
2.4.3. Remise des documents contre acceptation et aval.....	46
2.5. Le risque encouru par les différentes parties.....	47
2.5.1. Pour l'exportateur.....	47
2.5.2. Pour l'importateur.....	47
2.5.3. Pour les banques.....	47
3. Le transfert libre.....	47
3.1. Définition.....	47
3.2. Le déroulement d'un transfert libre.....	47
3.3. Les avantages et les inconvénients d'un transfert libre.....	48
Conclusion	48
Chapitre III : Etude comparative des techniques de paiement à l'international.....	50
Introduction	50
Section 01 : la présentation de la BEA	50
1. Présentation de la banque extérieure d'Algérie BEA.....	50
1.1. La création de la BEA.....	50
1.2. Les missions de la BEA.....	51
1.3. L'organigramme général de la BEA.....	52

2. La direction des opérations avec l'étranger DOE.....	52
2.1. La présentation de la DOE.....	53
2.2. Les Activités de la DOE.....	53
2.3. Les missions de la DOE.....	53
2.4. L'organigramme de la DOE.....	54
Section 02 : le traitement pratique de deux cas d'importation par un Credoc et une Remdoc	55
1. Le déroulement d'une opération d'un crédit documentaire à l'importation.....	55
1.1 La présentation de contrat.....	55
1.2 L'ouverture d'une lettre de crédit.....	57
1.3 Les commissions du Credoc.....	60
1.3.1 La commission à la domiciliation.....	61
1.3.2 La commission à l'ouverture.....	61
1.3.3 Commissions d'engagement.....	61
1.3.4 Commissions du règlement.....	61
1.3.5 Commissions de couverture de la BA.....	62
2. Le déroulement d'une opération d'une remise documentaire à l'importation.....	62
2.1 La présentation du contrat.....	62
2.2 Le traitement d'une remise documentaire.....	63
2.3 Les commissions de la Remdoc.....	64
2.3. 1 La commission à la domiciliation.....	65
2.3. 2 La commission d'acceptation.....	65
2.3. 3 Commissions du règlement.....	65
2.3. 4 Commissions de couverture de la BA.....	65
Section 03 : la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	66
I. La comparaison	66
1. La comparaison des commissions du Credoc et de la Remdoc.....	66
1.1 La commission de la domiciliation.....	67
1.2 La commission d'ouverture.....	67
1.3 La commission d'engagement.....	67
1.4 Les frais Swift à l'ouverture.....	67
1.5 Les frais Swift au règlement.....	67
1.6 La commission d'acceptation.....	67
1.8 La commission de la couverture de la BA.....	68

2. Les intervenants.....	68
3. Le terme de paiement	69
4. L'engagement de la banque.....	69
5. La pré-domiciliation et domiciliation bancaire.....	70
6. les documents exigés.....	70
7. Les avantages (les garanties).....	71
8. Les inconvénients(les risques)	71
II. Les résultats comparatifs.....	72
Conclusion	72
Conclusion générale	78
Les annexes	80