

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA BEJAIA.

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des Sciences Commerciales

**Mémoire de fin de Cycle
Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Finance et Commerce International

Thème

*GESTION DES RISQUES LIES AU COMMERCE
INTERNATIONAL PAR LES ETABLISSEMENTS BANCAIRES
ALGERIENS
CAS : BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE «BEA041»*

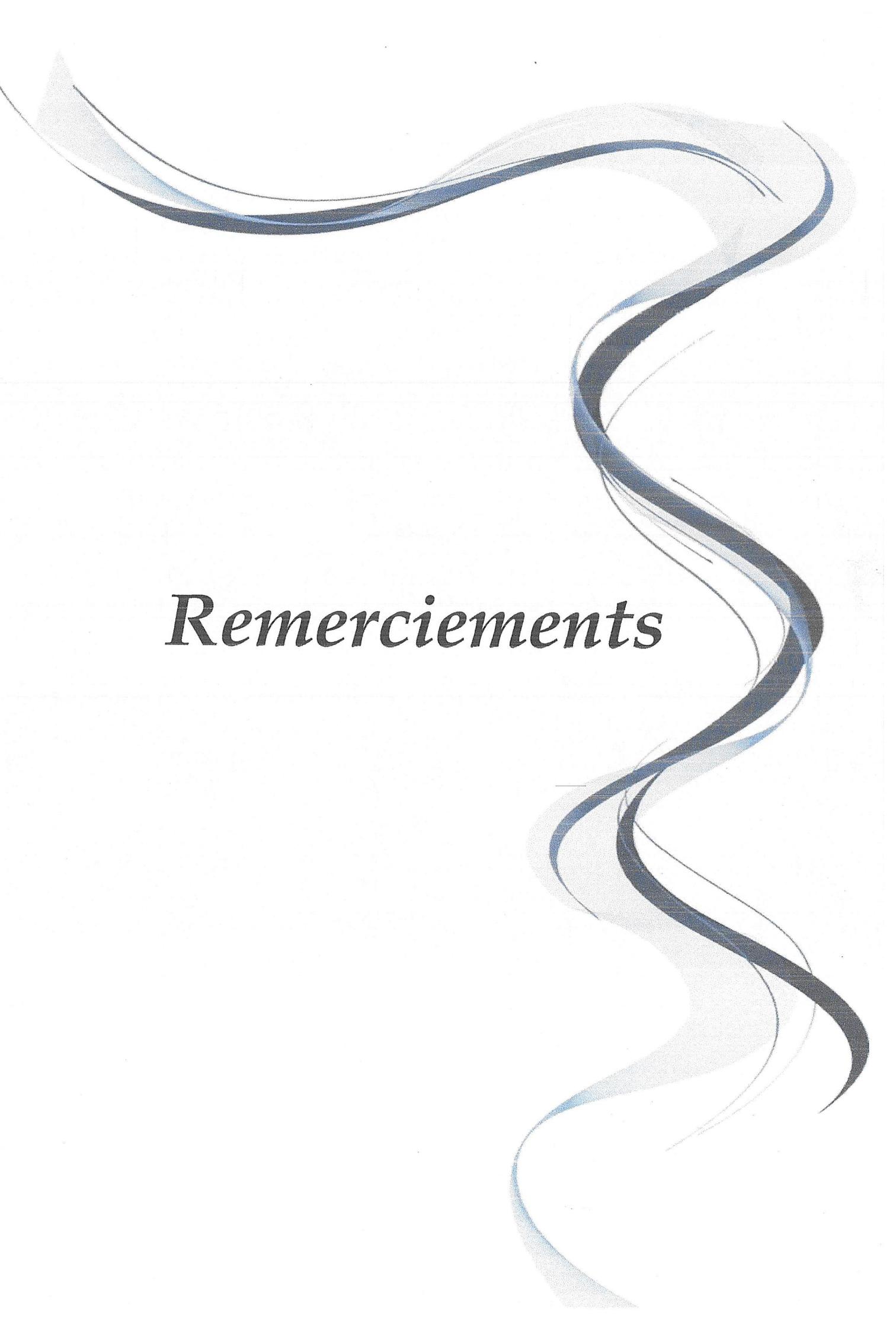
Réaliser par :

-TAKHEDMIT Anouar Khalil
-TERKI Lamine

Encadreur :

- Dr BOUKHZER Nacira

Promotion 2016-2017



Remerciements

Remerciements

Nous tenons à remercier tout d'abord le bon Dieu de nous avoir donnés la foie et la volonté d'aller jusqu'au bout de ce travail.

Nous souhaitons adresser tous nos remerciements aux personnes qui nous ont apportés leur aide et qui ont ainsi contribué à l'élaboration de ce mémoire.

A notre encadreur Dr Boukhezer Nacira, maitre de conférence au laboratoire d'Economie et de Développement à l'Université de Bejaia pour avoir accepté de diriger ce mémoire, tout en nous conseillant, aidant et encourageant au long de ce travail

Nous remercions également Mme la directrice Ouhadj pour son accueil ainsi qu'à l'ensemble du personnel de la banque extérieure d'Algérie agence 041. Nos vifs remerciements à Mme Idjellidaine, chef de service du commerce extérieur notre encadreur de stage pour son soutien indéfectible, ses conseils précieux et ses orientations judicieuses tout au long de notre période de stage.

Nous remercions également les membres du jury pour l'honneur qu'ils nous feront en acceptant d'évaluer et de juger notre travail.

Merci à tous ceux qui ont contribué d'une quelconque manière à la concrétisation de ce travail, depuis la préparation, jusqu'aux ultimes moments.



Dédicaces

Dédicaces

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle, à l'être qui m'est le plus cher, à ma douce maman. Maman, si tu savais combien je t'aime.

A mon cher père qui a payé des années d'amour et de sacrifices le prix de ma façon de penser, Papa je te remercie d'avoir fait de moi un homme.

A mes deux grands frères, que dieu les gardes pour moi.

A mes deux belles sœurs à qui je souhaite le meilleur,

A mon neveu adoré, et à ma nièce que j'attends avec impatience

A tous mes amis sans exception

TAKHEDMIT Anouar khalil.

Dédicaces

Je dédie cet humble travail :

A mes chers et respectueux parents

Vraiment aucune dédicace ne saurait exprimer mon attachement, mon amour et mon affection, je vous offre ce modeste travail en témoignage de tous les sacrifices et l'immense tendresse dont vous m'avez toujours su me combler. Puis dieu tout puissant vous garde et vous procurer sante et bonheur.

A mes deux sœurs en témoignage de mon profond respect.

A tous mes amis sans exception.

TERKI Lamine



Les abréviations

Liste des abréviations

Liste des abréviations

BA : Banque d'Algérie

BAD : Banque National de Développement

BCA : Banque Central d'Algérie

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BIAM : Banque Industriel d'Algérie et de la Méditerranée

BMAIC : Banque Maghreb Arabe d'investissement et du Commerce

BNA : Banque National d'Algérie

CAGEX : Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie des Exportations

CCI : Chambre de Commerce International

CFR : Cost and Freight

CIF : Cost, Insurance, Freight

CIP : Carriage and Insurance Paid to

CNEP : Caisse National D'épargne et de Prévoyance

CNUDCI : Commission des Nations Unies pour le Droit Commercial International

COFACE : Compagnie Française pour le Commerce extérieur

CPA : Caisse Populaire d'Algérie

CODESRIA : Conseil pour le Développement de la Recherche en Science Sociale en Afrique

CPT : Carriage Paid To

CT : Court Terme

CVIM : Convention des Nations Unis sur le Contrat de Vente International de Marchandise

DAP : Delivered At Place

DAT : Delivered At Terminal

DCE : Direction Commerce Extérieur

DDP : Delivered Duty Paid

DOCDEX : Documentary Crédit Dispute Résolution Expertise

DOE : Direction des Operations avec l'Etranger

DZD : Dinar Algérien

EPE : Entreprise Public Economique

EUR : Euro

EXW : Ex Work

F4 : Formule 04 (document financier)

FAS : Free Alongside Ship

Liste des abréviations

FCA: Free Carrier

FOB: Free On Bord

GBP: Grande Bretagne

ICCWBO: International Chamber of Commerce World Business Organization

ISO : International Standard Organisation

MT : Moyen Terme

OMC : Organisation Mondial du Commerce

PDG : Président Directeur General

RUU : Règles Usance Uniforme

Swift: Society for Worldwide interbank Financial Telecommunication

Ted : Taux Euro Devise

TMF : Taux du Marché Financier

TVA : Taxe sur Valeur Ajouter

UMA: Union du Maghreb Arabe

USD: Dollar American

VD : Valeur Dédouaner

VG : Vice-Gouverneur

VNT : Valeur Net Transférer



Sommaire

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I :Notion de commerce international et ses aspects techniques	3
Introduction :.....	3
Section I :Notions sur le commerce international et le rôle joué par la banque.....	3
Section II : Certains aspects techniques du commerce international	8
Conclusion	23
Chapitre II : Techniques de paiement du commerce international.	24
Introduction	24
Section I: Le crédit documentaire	24
Section II:L'encaissement documentaire	34
Section III:L'encaissement simple.....	40
Conclusion.....	42
Chapitre III : La gestion des risques liés au commerce international.....	45
Introduction	45
Section I:La gestion du risque lié à la conformité des marchandises.....	45
Section II:La gestion du risque de non-paiement (Risque de l'exportateur)	50
Section III:La gestion du risque de change (Risque de l'acheteur et du vendeur)	56
Conclusion.....	66
Chapitre IV: Le processus de déroulement d'une opération d'importation	68
Introduction	68
Section I: Processus de déroulement d'une opération d'importation au sein de la BEA.....	68
Section II: Processus de déroulement d'une opération d'importation au niveau de l'agence BEA 041	74
Conclusion.....	83
Conclusion générale	84

Bibliographie

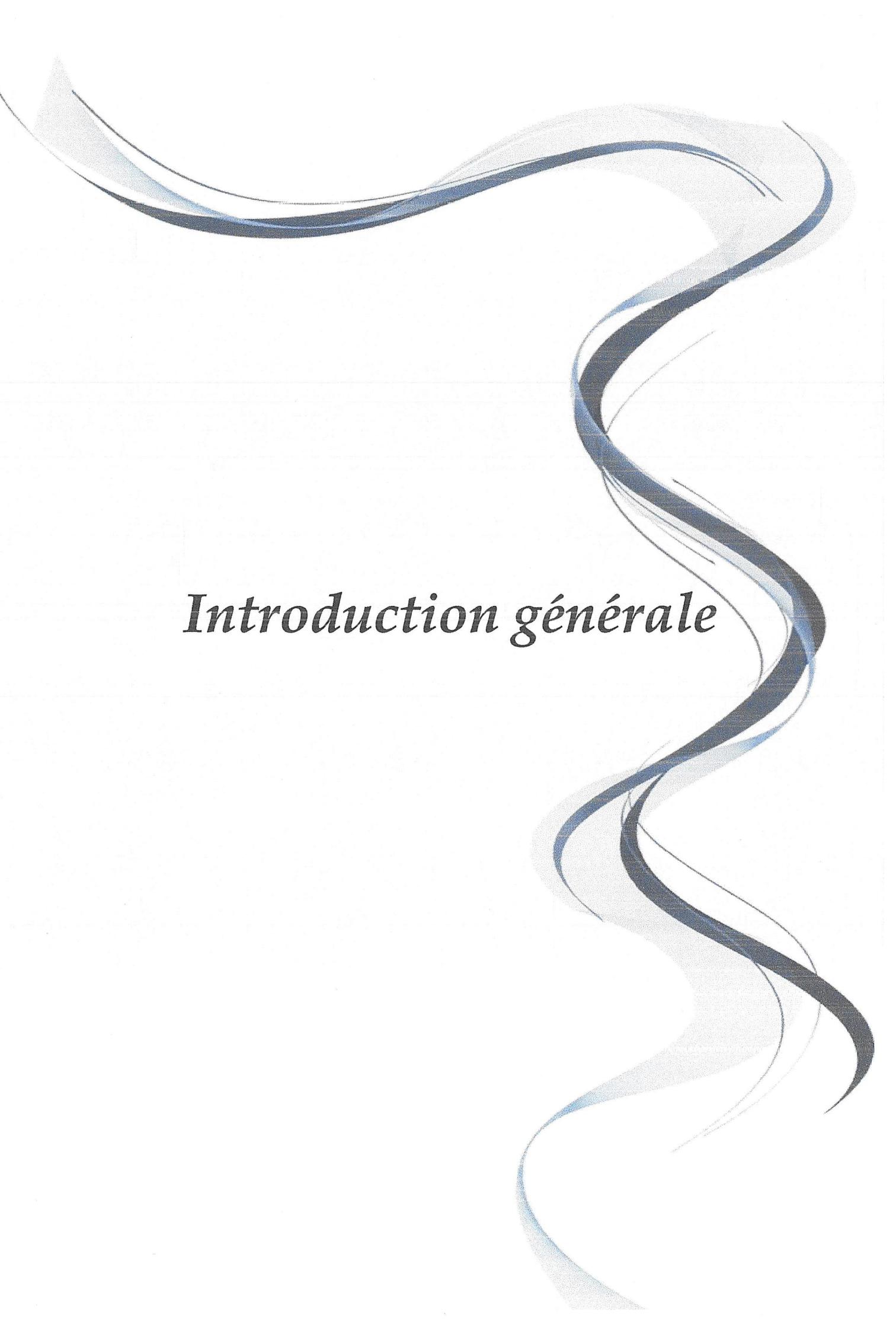
La liste des tableaux et figures

Annexes

Table des matières

Sommaire

Résumé



Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international est caractérisé aujourd'hui par une forte expansion et une forte croissance plus rapide que celle de la production mondiale, suite à l'élargissement des marchés aux dimensions régionale et même mondiale, et au processus de mondialisation de l'économie qui engendre l'indépendance poussée des intérêts à l'échelle internationale¹.

En effet, les échanges commerciaux entre opérateurs de différentes économies ne cessent d'augmenter. De ce fait, les opérations de commerce international présentent un intérêt d'une grande importance, tant pour les entreprises que pour les pays.

Mais l'éloignement des commerçants, les différences de langue, de lois, des réglementations et des monnaies entre les pays, nécessitent l'intervention de certains organismes à vocation internationaux, afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales, financières, et de suivre l'évolution du commerce international. L'application de ces règles et pratiques incombe aussi aux banques.

Leurs rôles est très importants dans la mesure où elles œuvrent et veillent à l'application et au respect des règles et usances du commerce international, d'une part, et de la réglementation du commerce extérieur et de change, d'autre part².

Pour mener dans de bonnes conditions leurs opérations financières et commerciales internationales, les importateurs et exportateurs les confient à leurs banques, celles-ci étant réputées pour agir au compte de leurs clientèles dans le strict respect de la réglementation en vigueur afin de se prémunir des risques éventuels (opérations de change, a l'instabilité sociale ou politique... etc.³

Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

¹ Rainelli. M, 2003: « Le commerce international «un véritable tour de force» 9^e édition, Paris, P.8

² www.iccwbo.org

³ Bégin. J.M ; Arnaud Bernard. A, 2008: « L'essentiel des techniques bancaires », édition d'organisation, Paris, P.266

L'Algérie, comme tout pays, n'est pas isolée des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation comme mesure prise dans le cadre du commerce extérieur par la mise en œuvre de réformes économiques et financières durant les années quatre-vingt-dix.⁴

Donc, les règlements des opérations du commerce extérieur s'appuient sur des techniques de paiement et de gestion des risques qui ont chacune d'elles, des avantages et des inconvénients, leur utilisation est généralement liée à la nature des relations entre les deux partenaires (acheteurs, vendeurs).

Parmi les techniques multiples de règlement, on trouve le crédit documentaire qui répond généralement au désir du vendeur d'être payé et à celui de l'acheteur de recevoir les documents et d'en assurer la conformité avant d'effectuer le paiement. Ainsi, la question à laquelle nous voulons apporter des éléments de réponse est de savoir dans quelle mesure ces techniques de paiement, contribuent-ils à faciliter, sécuriser et réduire les coûts des opérations du commerce international.

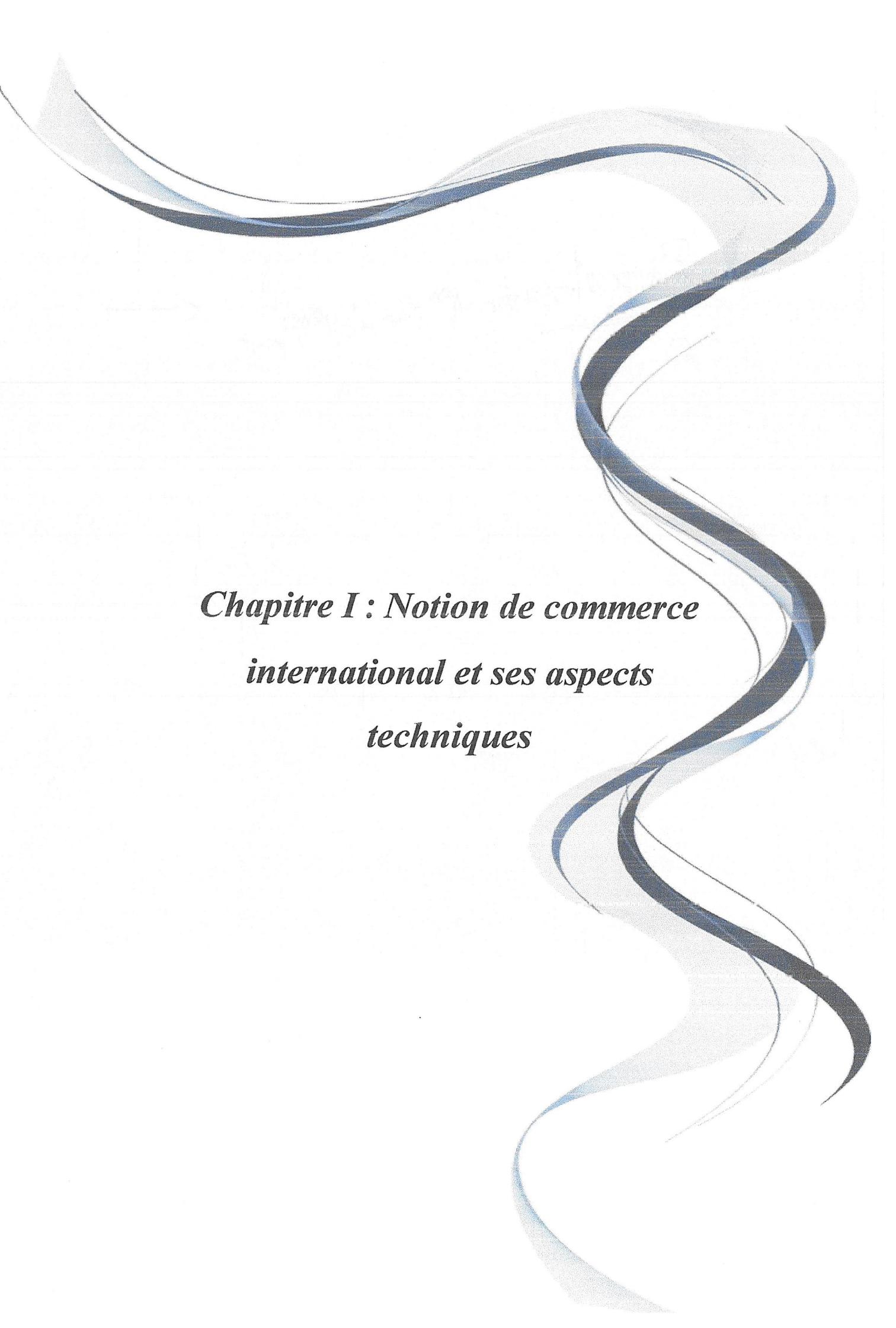
Nous tenterons aussi de répondre à une certaines questions subsidiaires telle que :

- Qu'elles sont les techniques de paiements qui sont les plus utilisées dans le commerce international ?
- Pourquoi choisir telle technique au lieu d'une autre ? Autrement dit : quel sont les facteurs qui contribuent dans la nature du choix ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les agents économiques lors de leur opération commerciale à l'international ?

Pour mener à bien cette recherche, nous avons opté pour une analyse descriptive et analytique, en nous basant sur des documents et ouvrages relatifs au commerce international, à la banque et aux risques, qui sera conjuguée à une étude empirique par le suivi d'une opération de financement d'une opération de commerce extérieur au niveau d'une agence bancaire.

Notre travail sera structuré en quatre chapitres. Le premier est consacré à la notion du commerce international et des aspects techniques, le deuxième abordera les techniques de règlement du commerce international, le troisième quant à lui, s'étalera sur les méthodes de gestion des principaux risques produits pas une opération du commerce international. Enfin, le quatrième chapitre se fera comme une étude d'un cas pratique qui examinera le processus de déroulement d'une opération d'importation au niveau de l'agence 041 de la banque extérieure d'Algérie.

⁴ Benhalima. A, 1997: « Pratiques des techniques bancaires-référence à l'Algérie », Dahleb, Alger, P.37



*Chapitre I : Notion de commerce
international et ses aspects
techniques*

Le commerce international est l'ensemble des échanges de biens et services pratiqués entre un pays et les autres économies. Il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il ne produit avec ses ressources propres et/ ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

S'agissant de l'Algérie, au lendemain de l'indépendance et particulièrement suite à la nationalisation des banques étrangères qui a donné naissance à des banques nationales, la réglementation des changes, entre autres, a constitué un régime protectionniste visant à protéger le marché national de l'influence extérieure par le biais du contrôle des changes qui a été développé par les autorités monétaires à savoir le ministère des Finances et la banque centrale de l'Algérie (BCA). Ce régime s'est traduit par la mise en place de mécanismes destinés à assurer le contrôle de toutes les opérations du commerce extérieur telles que l'obligation de la transition des marchandises par les bureaux de douanes, la domiciliation bancaire ... etc.

Dans ce premier chapitre, nous allons présenter deux sections, qui traiteront de la notion sur le commerce international et le rôle joué par la banque, pour la première, et les aspects techniques du commerce international, pour la seconde.

Section I : Notions sur le commerce international et le rôle joué par la banque.

introduction.

1- La notion sur le commerce international

Le commerce international évolue de jour en jour, et cela peut être constaté par la compétitivité et spécialisation de différents pays.

1.1- Définition du commerce extérieur

C'est l'ensemble des échanges de biens et services qu'une nation effectue avec le reste du monde et qui contribuent à l'accroissement ou à la diminution du stock des ressources dans un pays⁵.

1.2- La Compétitivité et spécialisation

L'analyse du commerce international permet d'évaluer les forces et les faiblesses d'une économie.

⁵ Annuaire statistique du commerce international, 2006, United nations publications

1.2.1- La compétitivité

La compétitivité est l'aptitude d'une entreprise, d'un secteur ou d'une économie, à faire face à la concurrence, aussi bien sur les plans internes que sur les plans externes. La part de marché est la principale mesure de la compétitivité. Elle vise à maintenir sa position sur le marché ou à en gagner de nouvelles. Il est important de distinguer une compétitivité prix d'une compétitivité hors prix ou structurelle⁶.

1.2.1.1- La compétitivité prix

Elle repose sur l'aptitude d'une entreprise à proposer des produits ayant un des prix plus faibles que ceux de la concurrence⁷. Elle dépend de trois éléments :

- **Les coûts de production** : supportés par les entreprises (salaires, charges sociales, coût du capital, impôt, consommations intermédiaires) ;
- **La valeur des taux de change** : une dépréciation de la monnaie nationale renforce la compétitivité des produits domestiques et inversement;
- **Le comportement de marge** : lorsque les exportateurs acceptent de réduire leurs marges, leurs produits deviennent plus compétitifs.

1.2.1.2- La compétitivité hors prix (ou structurelle)

La compétitivité structurelle est la capacité de vendre des biens ou services pour d'autres motifs que leur prix tel que la qualité, innovation⁸, ...etc.

1.2.2-La spécialisation

À la différence de la compétitivité qui désigne plutôt un résultat, la spécialisation représente la répartition des activités productives entre les différents pays qui participent à l'échange international. La spécialisation s'oppose ainsi à l'autosuffisance. La notion de spécialisation permet de caractériser le commerce extérieur d'un pays et d'apprécier sa situation, en analysant sa position plus en moins favorable aux évolutions futures de la demande mondiale⁹.

⁶ Alaoui. A, 2005: « La compétitivité internationale », L'harmattan, Paris, P.75-79

⁷ Bétoine. A ; Cazorla. A, 2001: « Dictionnaire des sciences économiques », Armand Colin, Paris, P.69

⁸ Beitoine. A ; Cazorla. A, Op.cit P.63

⁹ Amelon. J-L ; Cardebat. J-M, 2010: « Les nouveaux défis de l'internationalisation », Bruxelles, P.42

1.3- La Contrainte internationale

La contrainte internationale n'a de sens qu'à l'échelon macro-économique. Elle peut être définie comme étant la nécessité pour un pays d'équilibrer ses comptes extérieurs (la balance des transactions courantes) sur une période de plusieurs années, afin d'éviter un endettement extérieur excessif et des pressions qui pourraient s'exercer sur la valeur de sa monnaie¹⁰.

Elle est à la fois une contrainte de paiement (trouver des devises pour régler les importations) et une contrainte de taux de change (éviter qu'un déséquilibre de taux de change conduise à une dépréciation de la monnaie nationale).

2- La banque et son rôle dans le commerce international

Les opérations de banque, multiples et variées, n'intéressent d'ailleurs pas uniquement le commerçant; les banques font l'ouverture de compte de chèques, de comptes courants, change de monnaie, encaissement et escompte d'effets de commerce. Tous ces points énumérés indiquent les services offerts aux commerçants et aux non-commerçants. D'ailleurs, cette énumération ne donne pas une idée suffisante des services que la banque apporte au commerce.

En effet, la banque collecte à tout moment d'innombrables sommes d'importance variable, et les prête aux entreprises qui lui offrent des garanties de solvabilité suffisantes. Car sans les banques, chaque jour de nombreux milliards resterait inemployé.

Vu la multitude des opérations dans les banques, on distingue les banques de dépôt, les banques d'affaires et les banques de crédit.

- Les banques de dépôt ont pour but de recevoir du public des dépôts à vue ou à court terme.
- Les banques d'affaires ont un rôle essentiel dans la prise de participation, dans la gestion et le financement des différentes entreprises. Elles ne reçoivent pas de dépôts à moins d'un an.
- Les banques de crédit sont spécialisées dans le crédit à moyen ou à long terme (2 ans minimum).

¹⁰ Chentouf, T, 2008: « L'Algérie face à la mondialisation », CODESRIA, Dakar, P.23

2.1- Définition de la banque

«Sont considérées comme banque, les entreprises ou établissements qui font profession habituelle de recevoir du public qui dépose ou retire des fonds, sous forme de dépôts ou autrement, qu'elles emploient pour leur propre compte, en opérations d'escompte, en opération de crédit en opération financières»¹¹.

Cette définition ne prend pas compte les multiples services offerts par la banque, mais elle précise nettement son activité essentielle. Elle joue un rôle d'intermédiaire entre les détenteurs de capitaux disponibles et les personnes on besoin de fonds. La banque fait donc le commerce d'argent et de crédit. Ces bénéfices proviennent :

- du fait qu'elle prête les fonds collectés à des taux supérieurs à ceux auxquels elle empreinte
- des commissions qu'elle retient en rémunération des services rendus.

2.2- Le système bancaire algérien

Dès les premières années de l'indépendance, la réorientation du système bancaire algérien fut entravée par les actions des établissements financiers et bancaires étrangers. Ces derniers contrôlaient directement la quasi-totalité de l'activité économique. C'est pourquoi, les dirigeants de l'Algérie, au lendemain de l'indépendance se sont attachés à se réapproprier l'espace économique et à reconsidérer en profondeur les circuits financiers et les structures bancaires en vue notamment, de renforcer le pouvoir économique algérien¹².

Après l'indépendance, seules la Banque Centrale d'Algérie, et la Caisse algérienne de Développement qui apparaissent comme une direction du plan, par son rôle dans l'établissement des programmes d'investissements publics ou d'importation, à la direction du Trésor, par son rôle de gestion du budget et de la contre-valeur des aides étrangères¹³ créent respectivement le 13/12/1962 et le 07/05/1963 était en place.

Pour soutenir l'économie, trois banques primaires spécialisées furent créées en remplacement du réseau bancaire étranger existant.

- LA BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE, créée le 13/06/1966, ayant pour mission le financement du secteur socialiste et du secteur privé.

¹¹ Boudinot. J.C, 1978: « Technique et pratique bancaire », Edition Sirey, Paris, P.4

¹² Zourdani. S, 2012: « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », Mémoire de magistère, UMMTO, P.06

¹³ El hassar. C, « Réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien », Media Bank, 06-2000, n48, Banque D'Algérie, P.4-8

- LE CRÉDIT POPULAIRE D'ALGÉRIE, créé le 29/12/1966, dont la mission était de soutenir les petites et moyennes entreprises publiques et privées et le développement de l'artisanat, la pêche, le tourisme et l'hôtellerie.
- LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE, créée quant à elle, le 01/10/1967, avec comme mission principale le développement et la promotion des échanges avec l'étranger¹⁴.

Les investissements à long terme sont pris en charge par la BAD et la CNEP dont le rôle a été la collecte de l'épargne destinée à la construction du logement¹⁵.

Quant au TRÉSOR PUBLIC mis en place le 29/08/1962, son intervention était limitée au financement des dépenses définitives de l'Etat.

La restructuration opérée en 1982, qui s'appuie sur deux principes : la spécialisation sectorielle et la décentralisation a permis au secteur bancaire de se doter de deux nouvelles banques :

- LA BANQUE ALGÉRIENNE DE DÉVELOPPEMENT RURAL, issue de la BNA créée le 13/03/1982 avec pour mission de développer et promouvoir l'ensemble des activités agricoles, artisanales, et agroalimentaires.
- LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL, issu quant à elle, de la restructuration du CPA, a été créée le 01/07/1982. Elle a été chargée du financement des collectivités locales et de l'artisanat traditionnel.

Avec la réforme du système bancaire et l'introduction de l'autonomie des entreprises (loi 88.01 du 12/01/1988)¹⁶, d'autres mesures sont venues renforcer et dynamiser le système bancaire, notamment :

- la liberté de domiciliation des entreprises.
- une plus grande responsabilisation des banques dans l'octroi des crédits.

La loi 90.10 sur la monnaie et le crédit promulgué le 14/04/1990 est venue consolider des réformes introduites, en donnant aux banques les moyens de répondre efficacement aux exigences de la transition vers l'économie de marché¹⁷.

¹⁴ Pascallon. P, 1970: « Le système bancaire et monétaire algérien », revue banque, n° 289, P.876

¹⁵ Benhalima. A, op.cit P.4-27

¹⁶ Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 relative à l'orientation des entreprises publiques économiques. Entre autres dispositions, les EPE sont restructurées sous la forme juridique de sociétés par actions ou à responsabilité limitée

¹⁷ Inspiré www.bank-of-algeria.com.

2.3- Le rôle de la banque dans le commerce international¹⁸

L'objet principal de la banque est de faciliter et de développer les rapports économiques du pays avec d'autres pays du monde, entre autres.

Pour ce faire, la banque doit également aux entreprises nationales un service central de renseignements commerciaux susceptibles de leur permettre de travailler dans les meilleures conditions compte tenu de la conjoncture internationale.

La banque doit également aider à promouvoir les exportations de produits industrialisés concernant différentes branches d'activité allant des industries alimentaires aux complexes métalliques, mécaniques et pétrochimiques ... etc. En participant aussi à tout système ou institution d'assurances crédit pour les opérations avec l'étranger et peut-être chargée même d'en assurer la gestion et le contrôle.

Pour favoriser la réalisation de la promotion du commerce extérieur, la banque peut avec l'accord du ministère des Finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou y prendre des participations dans les sociétés existantes.

Elle peut également être autorisée, par décision conjointe du ministère des Finances et du ministère de commerce à prendre à l'étranger des participations dans des entreprises destinées à promouvoir l'expansion du commerce algérien.

Elle peut, enfin, établir ou gérer des magasins généraux et même d'effectuer toutes acquisitions, toutes locations ou autres opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou les mesures sociales en faveur de son personnel.

Section 2 : Certains aspects techniques du commerce international

1- Le contrat commercial¹⁹

La mise en œuvre d'une opération d'exportation ou d'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 rédaction du contrat est primordiale, car elle facilite les échanges et surtout, évite les contestations. Le contrat de vente internationale est régi par des différentes règles dont l'objectif est d'harmoniser et faciliter les échanges internationaux.

¹⁸ Chentouf. T, Op.cité, P.155

¹⁹ CNUDCI, 2011: commission des nations unies pour le droit commercial international, New York

1.1- La convention de Vienne

La Convention de Vienne, élaborée sous l'égide des Nations Unies, régit les échanges internationaux de marchandises. Signée en avril 1980, elle compte aujourd'hui 65 pays signataires. Elle s'applique exclusivement en cas de problèmes liés à la formation du contrat de vente et régit les droits et obligations des parties contractantes. Compte tenu des problèmes posés par le choix du droit applicable, cette convention permet de choisir un droit neutre.

L'application de la convention de Vienne dépend entièrement de la volonté des deux parties. Les entreprises peuvent soit l'exclure totalement, soit l'appliquer partiellement. En tout état de cause, les entreprises qui désirent développer une activité internationale doivent prendre connaissance du système juridique du pays ciblé et de la Convention de Vienne.

1.2- Définition

C'est un acte juridique plurilatéral générateur d'obligations. Les contrats utilisés dans le commerce extérieur sont généralement des contrats qui mettent des obligations réciproques à la charge des parties.

C'est aussi, une rencontre volontaire qui met en accord les contractants sur plusieurs clauses, il est constitué de plusieurs éléments, il doit contenir une offre et une acceptation avec une modalité de mise en œuvre expresse (avec détail et précision).

Donc, Pour que le contrat se réalise, il faut que les deux parties aboutissent à un consentement. L'accord des parties contractantes dépend de l'offre, des conditions générales de vente et de l'acceptation.

1.3- Les clauses du contrat²⁰

Le tableau suivant récapitule les principales clauses liées au contrat.

Tableau n° 01 : Les principales clauses liées au contrat

CLAUSES	
Les contractants	- identifier les contractants (acheteur/vendeur): nom des sociétés, raisons sociales, adresses détaillées et le nom des représentants respectifs.
Nature du contrat	- définir l'objet du contrat (produit ou service). - décrire les aspects techniques, la quantité, le volume, le poids et

²⁰ Convention des nations unies sur le contrat de vente international de marchandises 2014

Chapitre I : Notion de commerce international et ses aspects techniques

	éventuellement le mode d'emballage, car l'acheteur peut émettre des exigences.
Prix et modes de paiement	<ul style="list-style-type: none">- Déterminer le prix en dinars ou en autres devises étrangères .- Le prix est accompagné de l'incoterm qui détermine la répartition des frais de transport, des droits de douane, de l'assurance et le moment du transfert de propriété.- Le prix de la marchandise sera détaillé (prix unitaire et total).- Prévoir un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur.- Les versements d'acompte garantissent la commande.- En cas de crédit documentaire, le vendeur note la demande d'ouverture.- Enfin si la législation le permet, une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat.
Les modalités de transport	<ul style="list-style-type: none">- Déterminer le mode transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination, et la sécurité.-En fonction de l'incoterm, les obligations respectives des parties contractantes sont précisées.
Les modalités de livraison	<ul style="list-style-type: none">-Déterminer la date, le lieu de chargement et de livraison.-Définir les délais en fonction de l'entrée en vigueur du contrat : le respect des délais de livraison est l'une des obligations majeures du vendeur, il faut prévoir et imposer les pénalités de retard à l'avance.
La force majeure	Indiquer le cas de force majeure pour les événements imprévisibles. En principe, il faut éviter d'accepter le cas de force majeure invoqué par l'acheteur dans la mesure où il ne l'impose pas.
Les garanties	Définir les engagements des deux parties en matière de garantie. Ex : la caution de restitution d'acompte pour le vendeur.
La juridiction en cas de litige	<ul style="list-style-type: none">-Déterminer le droit applicable pour le règlement des différends. (Droit algérien ..)-Le droit français à titre d'exemple n'est pas toujours la meilleure solution, car il est très protecteur de l'acheteur. Par contre, si le choix se tourne vers le droit de l'acheteur, il faut obligatoirement le maîtriser.

Source : Convention des Nations unies sur le contrat de vente international de marchandises

2- Domiciliation bancaire

Dans le cadre du contrôle de change en Algérie et en vertu du règlement n° 92-12 du 14/08/1991, la banque d'Algérie a rendu la domiciliation préalable obligatoire à la réalisation de toute transaction commerciale, quelle que soit sa nature (importation,

exportation) avec l'étranger. Donc, chaque opération d'import-export des biens ou services doit être soumise à une opération de domiciliation.

2.1- Définition²¹

Elle consiste en un acte d'immatriculation et de déclaration d'une opération avec un étranger. Elle ne constitue pas un engagement irrévocable de réalisation, puisqu'aucune écriture comptable n'est initiée à ce niveau de traitement (ouverture), sauf pour le prélèvement des commissions dans un certain délai en fonction des procédures (procédures de classement pour les opérations économiques) de domiciliation et de la T.V.A. Elle sert à la prévision du panier de devises à décaisser.

2.2- Cadre réglementaire²²

Le traitement des opérations de domiciliation repose sur les textes suivants :

- Règlement de la BA n° 91.12 relatif à la domiciliation des importations.
- Règlement de la BA n° 91.13 relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbure.
- Règlement de la BA n° 95.07 du 23/12/1995 relatif au contrôle de changes.
- Règlement de la BA n° 07.01 du 03/02/2007 relatif à l'exercice du contrôle de change.

2.3- Conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à la domiciliation il faut s'assurer que l'importateur dispose d'un registre de commerce et de son numéro d'identification fiscale et qu'il n'est pas sous l'effet d'une mesure de suspension de domiciliation au titre de toute opération du commerce extérieur et enfin il dispose d'une bonne surface financière et/ou de garantie de solvabilité à l'exclusion des remises documentaires dites « franco de paiement » C'est-à-dire sans frais à payer pour le destinataire.

Il faut aussi, s'assurer que le produit n'est pas frappé par des mesures restrictives ou d'interdiction et qu'il coïncide avec l'activité de l'importateur et qu'il soit conforme aux normes de conformité et de qualité édictée par la législation et la réglementation en vigueur à la date d'importation soit couvert.

²¹ Article N° 646 du code civil Algérien

²² Revue éditée par la BEA N°11, novembre 2008, P.9

2.4- Les étapes de la Domiciliation des importations²³

D'après la réglementation 07.01 du 03/02/2007 de la banque d'Algérie la domiciliation est obligatoire a toute opération d'importation suivant les étapes ci-dessous :

A- L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture du dossier de domiciliation, qui est considéré comme un acte par lequel une banque devient responsable auprès de l'autorité des changes (la banque d'Algérie)²⁴. Afin de réaliser cette opération, le client doit présenter à la banque ce qui suit:

- Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'importation qui doit comporter la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom ou la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi que les conditions relatives aux marchandises (lettre d'instruction).
- Un support de la transaction qui peut être soit, un contrat commercial, une facture pro forma, un bon ou lettre de commande, un devis ...
- Une déclaration d'engagement en quatre (4) exemplaires, ou l'attestation des impôts.
- Un engagement d'importation, c'est la demande d'ouverture de la domiciliation.

Après la réception des documents précités, le chargé de la domiciliation procède à leur vérification en matière de conformité et s'assure que le produit n'est pas prohibé. Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il ouvre un dossier de domiciliation sur le système DELTA V8, puis il enregistre l'opération sur un «registre des dossiers d'importation domiciliée», et ceci tout en lui attribuant un numéro de domiciliation qui a été donné par le système après la saisie qui a été faite. Ensuite il ouvre une fiche de contrôle. La procédure d'ouverture se fait comme suit :

A- Attribution d'un numéro de domiciliation²⁵

Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'importation est apposé la griffe de domiciliation sur le support de la transaction, demande d'ouverture du dossier de domiciliation (engagement de domiciliation), et aussi sur la déclaration d'engagement.

²³ Documents propres à la BEA

²⁴ Les opérations du commerce extérieur sont régies par un nouveau règlement de la banque d'Algérie «règlement 07.01 du 03.02.2007» ce règlement définit de principe de convertibilité du dinar algérien pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transfert vers l'étranger. L'article 30 stipule que la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé et doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération.

²⁵ Documents propres à la BEA.

Chapitre I : Notion de commerce international et ses aspects techniques

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

La griffe de domiciliation se présente comme suit :

Banque extérieure d'Algérie							
Agence de Bejaia							
A	B	C	D	E	F	G	H

- Case A : deux chiffres indiquant le code de la wilaya;
- Case B : deux chiffres indiquant le code d'agrément;
- Case C : deux chiffres indiquant le code d'agrément guichet;
- Case D : quatre chiffres indiquant l'année de domiciliation;
- Case E : un chiffre indiquant le semestre;
- Case F : deux chiffres indiquant la nature du contrat (10, 01, ...);
- Case G : cinq chiffres représentant le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouvert durant un même semestre ;
- Case H : Le code la monnaie utilisé dans la transaction commerciale représentée par trois lettres (exemple EUR).

B- Établissement d'une fiche de contrôle

Pour chaque opération de domiciliation, on consacre une fiche de contrôle réglementaire, dont le but est la gestion et le suivi du dossier domicilié depuis son ouverture jusqu'à son apurement. De ce fait, elle doit être remplie soigneusement de façon à faire apparaître les renseignements aussi complets que possible. Cette fiche est destinée à abriter tous les documents inhérents à l'opération au fur et à mesure de leurs arrivées.

C- Prélèvement de la commission de domiciliation

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client du montant de la commission de la domiciliation qui est fixé, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importation à 2000 DA en plus de 17% de TVA à collecter pour l'administration fiscale avec date de valeur le jour même de la domiciliation.

L'enregistrement comptable du prélèvement de la commission de domiciliation:

DEBIT: COMPTE CLIENT EN DZD	2.755,00 DA
CREDIT: COMMISSIONS SUR COMMERCE EXTERIEUR	2.000,00 DA
CREDIT : TVA COLLECTEE	340,00 DA

Remarque:

Toutes les entreprises, Algériennes sont soumises à cette commission sur le commerce extérieur qui est de 2000,00 DA, sauf la SONATRACH et la SONELGAZ lors de la domiciliation de leurs opérations d'importation, on leurs prélève une commission de 1500 DA pour chaque opération.

2.4.1- La gestion du dossier de domiciliation

Cette phase s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période le banquier doit suivre de près des dossiers pour les compléter afin de pouvoir les apurer. Ainsi, il doit s'assurer et contrôler le règlement financier de l'opération d'importation.

A- Le contrôle du dossier

La fiche de contrôle est établie justement à cet effet. Ainsi, comme indiqué, tous les dossiers doivent faire l'objet de :

- Une vérification au sixième mois;
- Un inventaire au huitième mois;
- Un établissement d'un bilan au neuvième mois;
- Une décision de la banque au dixième mois (apurement)

Les documents qui seront collectés, vérifiés et contrôlés durant cette phase sont :

- la facture définitive qui sera nommée le document commercial.
- le document douanier, appelé aussi le (D10).
- Document financier : la formule de prélèvement des devises annotée par la direction des opérations avec l'étranger (D.O.E).

C'est sur la base de ces documents que le banquier va procéder à l'apurement des dossiers de domiciliation.

B- Le règlement financier

Les banques domiciliataires ne peuvent procéder au transfert du paiement qu'après réception de l'ensemble des documents, attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national ainsi que les factures y relatives. Toutefois, des acomptes peuvent être faits (réalisés) dans la limite de 15% du montant global du contrat, sous réserve de l'établissement d'une caution de restitution par la banque de l'exportateur en faveur de la banque du client.

Remarque :

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

2.4.2- Apurements du dossier de domiciliation

Les textes en vigueur mettent à la charge de chaque banque des dates fixes pour déclarer les dossiers de domiciliation au contrôle de change, l'apurement des dossiers de domiciliation signifie pour la banque de l'assurance de la conformité et de la régularité de la transaction commerciale selon la réglementation bancaire et des changes en vigueur. Plusieurs cas peuvent se présenter à ce niveau :

A- Le dossier apuré

Ce sont les dossiers dans lesquels on trouve trois documents (commercial, douanier et financier) et qui sont d'égales de valeur. On classe également dans cette catégorie les dossiers inutilisés ou annulés. La déclaration de ces dossiers se fait sur un imprimé spécial à la banque d'Algérie.

B- Dossier en insuffisance de règlement

Dans ce cas, le flux physique est inférieur au flux financier c'est-à-dire ($VNT^{26} < VD^{27}$), les dossiers de domiciliations se présentent sous cette forme dans les cas suivants :

- le document financier (le F4 ou le prélèvement de la devise) est d'un montant inférieur à celui du document douanier (le D10)
- Les dossiers de domiciliation ne sont déclarés, mais pas transmis à la banque d'Algérie.
- La rentrée du D10 et non de celle de F4 ...

C- Dossier en excédent de règlements

Le flux physique est supérieur au flux financier. Les dossiers de domiciliations se présentent sous cette forme dans les cas suivants:

- Le transfert de fonds a été fait, mais le dédouanement de la marchandise n'est pas réalisé.
- Le montant de transfert est supérieur à celui du document douanier.

²⁶ Valeur nette transférée.

²⁷ Valeur dédouanée.

Remarque:

Les dossiers apurés, sont déclarés à la banque d'Algérie et conservée au niveau de la banque domiciliataire à la disposition de la banque d'Algérie pendant cinq ans à partir de la date d'apurement et les dossiers en insuffisance de règlement seront transmis au service contentieux de la banque, pour les dossiers en excédant de règlement ils seront transmis au service du contrôle des changes,

2.5- Domiciliation des exportations²⁸

Comme pour les importations, les exportations doivent faire l'objet de domiciliation, au niveau de la banque, pour nous permettre le suivi du rapatriement des fonds de l'étranger.

L'obligation de domiciliation pour toutes opérations d'exportation de biens ou services impose des règles édictées et mises en vigueur, au même titre que des importations.

2.5.1-Etapes de domiciliation

Le dossier de domiciliation présenté par le client exportateur doit comporter les mêmes documents que ceux des importateurs. Le client doit en outre, présenter une carte d'exportateur ou une carte d'artisan.

Le traitement d'un dossier de domiciliation à l'exportation se fait en trois phases ; d'ouverture, la phase de gestion et de suivi, et enfin la phase d'apurement.

A- L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation d'exportation dépend de la présentation par le client, des documents suivants :

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation qui comportera les références de l'acheteur, le tarif douanier, la nature du produit, le cachet et la signature de l'exportateur.
- Un contrat commercial ou une facture commerciale (définitive)

À la réception de ces documents, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité. Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il ouvre la domiciliation sur le système DELTA V8, puis il enregistre l'opération sur «un répertoire des dossiers d'exportations domiciliés» attribue un numéro de domiciliation, et ouvre une fiche de contrôle.

²⁸ Revue de la société interbancaire de formation, 2017 : « les instruments de règlement du commerce extérieur »

B- Attribution d'un numéro de domiciliation

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

La grille de domiciliation se présente comme suit :

Banque extérieure d'Algérie							
Agence de Bejaia							
A	B	C	D	E	F	G	H

A: deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation de la banque déterminé par le code de la wilaya, exemple: 06

B : deux chiffres qui correspondent au code au code d'agrément de la banque, exemple: 01

C : deux chiffres qui correspondent au code au code d'agrément du guichet, exemple: 03

D : quatre chiffres qui correspondent à l'année, exemple: 2007

E : un chiffre qui correspond au trimestre, exemple: 3

F : deux lettres qui indiquent le mode de réalisation (CT pour le court terme et MT pour le long terme)

G: cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre reporté sur le répertoire des dossiers d'exportation.

H : trois lettres correspondant au code monnaie selon les normes ISO, exemple : DZD pour les dinars algérien.

C- Établissement d'une fiche de contrôle

Le banquier doit établir une fiche de contrôle pour les mêmes fins développées dans la sous-section précédente. Cette fiche est destinée à abriter toutes les pièces afférentes à la domiciliation.

D- prélèvement des commissions de domiciliation

Après la saisie informatique, le système débite le client du montant des commissions qui est de 2000,00 DA plus 17 % de la TVA. L'enregistrement comptable du prélèvement de la commission de domiciliation :

DEBIT: COMPTE CLIENT EN DZD	2.170,00 DA
CREDIT: COMMISSIONS SUR COMMERCE EXTERIEUR	2.000,00 DA
CREDIT : TVA COLLECTEE	340,00 DA

La période de gestion se situe, comme dans le cas des importations, entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence domiciliataire opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour complément d'information ou pour réclamer des documents, éventuellement manquants, qu'elle devra ajouter au dossier de domiciliation.

2.5.2- La gestion du dossier de domiciliation

Cette phase s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période de banquier doit suivre de près des dossiers pour les compléter afin de pouvoir les apurer. Ainsi il doit s'assurer de contrôler le règlement financier de l'opération d'importation.

2.5.3- Apurement du dossier de domiciliation

Le chargé de l'opération doit s'assurer, pour chaque dossier, de l'existence de l'original du contrat commercial, du document douanier (D10) ainsi que d'exemplaire de la formule 4, condition indispensable à la réalisation de l'apurement.

Ensuite, intervient l'étape de la vérification, où le chargé de l'opération confronte les montants portés dans chaque document. Il peut se retrouver face à trois cas :

- A- le premier cas : le dossier apuré :** lorsque le montant net rapatrié est égale a la valeur dédouanée; l'exportation a été réalisée dans le délai et montant rapatrié.
- B- Le deuxième cas : dossier en insuffisance de règlement :** la valeur dédouanée est inférieure au montant rapatrié.
- C- Le troisième cas : dossier en excédent de règlements :** lorsque la valeur dédouanée est inférieur au montant rapatrié.

Un compte rendu doit être rendu de l'apurement et adressé à l'intention de la banque d'Algérie, selon un calendrier bien fixe:

- Le 28/02 pour les dossiers ouverts durant le troisième trimestre de l'année écoulée.
- Le 31/05 pour les dossiers ouverts durant le quatrième trimestre de l'année écoulée.
- Le 31/08 pour les dossiers ouverts durant le premier trimestre de l'année en cours.
- Le 30/11 pour les dossiers ouverts durant le deuxième trimestre de l'année en cours.

Remarque:

Les dossiers de domiciliation qui sont déclarés doivent être conservés avec tous les justificatifs appropriés au niveau de l'agence domiciliaire pour être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle externe pendant une durée de cinq ans. Il est important de souligner que l'exportateur peut bénéficier, s'il le désire, d'une rétrocession en devises à hauteur de 50% du produit rapatrié dans les délais réglementaires. Cette rétrocession est versée dans son «compte devise-personne morale» avec possibilité d'utiliser ces fonds pour le développement de ses activités d'exportation.

Il peut également individualiser 20% de la part rétrocédée en la versant dans son «compte devises exportateur» dont l'utilisation est laissée à la totale discrétion de l'exportateur.

La domiciliation, procédure impérative et préalable à toute opération de commerce avec l'étranger, n'est en fait qu'un moyen administratif imposé par l'autorité monétaire (banque d'Algérie) afin d'assurer le contrôle des flux financiers provenant ou à destination de l'étranger et d'écartier le risque de fuite des capitaux. C'est dans ce cadre que celle-ci a désigné les banques commerciales comme intermédiaires, en leur attribuant l'agrément d'accompagner les agents économiques dans leurs opérations avec l'extérieur.

3- Les incoterms

L'éloignement des commerçants, la différence des langues, des lois, des réglementations et des monnaies entre les pays nécessite l'intervention de certains organismes internationale, tel que la chambre de commerce international (la CCI). Afin d'unifier les règles et pratiques commerciales et financières et suivre l'évolution du commerce international. En vue d'éviter les confusions, les incertitudes et les erreurs d'interprétation, la CCI a normalisé les usages (pratiques) en mettant au point un langage codifié appelé «incoterms» contraction de «international commercial terms»²⁹.

²⁹ www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/incoterms-2010

3.1- Définition³⁰

Les incoterms sont des termes contractuels normalisés, permettant aux parties contractantes de se référer à un jeu de règles préétablies, pouvant être intégrées dans les contrats. Ils précisent à quelle étape est transférée la responsabilité du vendeur à l'acheteur.

Les incoterms visent à uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international en définissant par un terme unique, interprétable d'une façon identique par tout le monde d'une relation donnée entre un client et un fournisseur. Ils représentent un langage commun à la disposition des commerçants de langues et de pratiques commerciales différentes.

Le choix d'un incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi des capacités organisationnelles des entreprises et de facteurs extérieurs telles que les habitudes de marchés et les pratiques des entreprises concurrentes.

3.2- Rôles des incoterms

Ils déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat/vente internationale et précisent leurs responsabilités respectives, mais ne définissent pas le moment où est transféré la propriété, cependant, ils fixent le partage des coûts et la division des risques, mais aussi précisent la partie qui établira les formalités documentaires.

3.3- Structure des incoterms³¹

Les termes de vente sont de quatre groupes :

Groupe E: la mise à disposition des marchandises se fait dans les locaux du vendeur. Ce groupe contient le terme EXW.

Groupe F: la livraison se fait à un transporteur désigné par l'acheteur il contient les termes suivantes : FCA, FAS, FOB.

Groupe C : conclusion du contrat de transport sans prendre des risques de la marchandise postérieure à l'embarquement ou à l'envoi, dont les termes suivantes : CFR, CIF, CIP, CPT.

Groupe D : le vendeur doit assurer tous les coûts et les risques de la marchandise jusqu'au pays de destination, ils sont: DAT, DAP, DDP.

³⁰ Loth. D, 2009 : « l'essentiel des techniques du commerce international », publibook, Paris, P.14

³¹ www.international-pratique.com/Incoterms.

3.3-1 Les incoterms 2010

Cette dernière version a introduit quelques modifications portant principalement sur la suppression de quatre incoterms DEQ (rendu à quai) et le DAF (rendu a la frontière) remplacer par le DAT (rendu au terminal), et DES (rendu au navire) et DUU (rendu non dédouané remplacer par le DAP (rendu au lieu de destination).

3.3-2 Classements des incoterms par mode de transport

Tout mode de transport (maritime inclus) : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT*, DAP*, DDP ;

Pour le transport fluvial et maritime : FAS, FOB, CFR, CIF.

DAT* et DAP peuvent être utilisés dans un seul ou plusieurs types de transport.

3.4- classification des incoterms selon les charges et mode de transport

Tableau n° 02 : Répartition des coûts selon l'incoterm négocié dans le contrat

Code incoterm	Emballage	Chargement	Pré acheminement	Douane export	Manutention au départ	Transport	Assurance transport	Manutention à l'arrivée	Douane Import	Post-acheminement	Déchargement au lieu convenu	Vente	Mer – Fleuve – Polyvalent
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	1	P
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	1	M
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	1	P
FOB	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	1	M
CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	1	M
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	1	P
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	1	M
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	1	P
DAT	V	V	V	V	V	V	V*	V	A	A	A	2	P
DAP	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	2	M
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	2	P

Source: Elaboré par les auteurs à partir des documents de la BEA

À : à la charge de l'acheteur (2) : vente à l'arrivée

V : à la charge du vendeur (1) : vente au départ

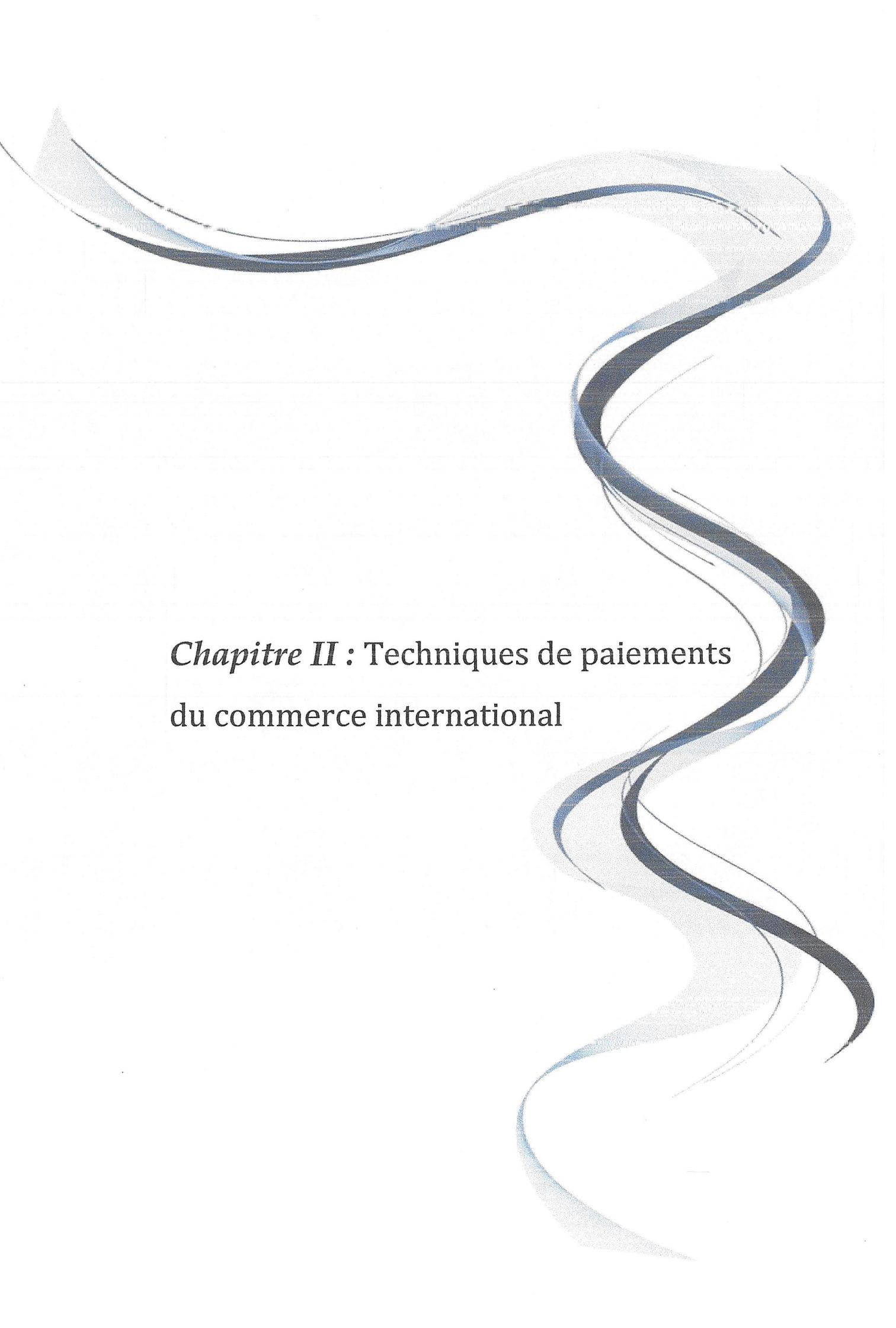
* : non obligatoire

Le recours à l'usage des incoterms dans le commerce extérieur est une nécessité afin de déterminer le risque, son transfert et les responsabilités entre les différentes Parties intervenantes.

Chapitre I : Notion de commerce international et ses aspects techniques

Le bon fonctionnement d'une transaction commerciale internationale nécessite l'établissement des différents documents exigés par les intervenants.

Nous concluons qu'une opération de commerce extérieur est un processus complexe qui nécessite plusieurs intervenants et plusieurs moyens pour la réaliser, mais elle participe réellement à la satisfaction des demandes locales ainsi qu'à l'amélioration du niveau de production qui va nous permettre de promouvoir notre exportation.



Chapitre II : Techniques de paiements
du commerce international

Chapitre II : Techniques de paiement du commerce international

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu, à partir de ces engagements, naissent des intérêts pour chaque une des deux parties :

L'exportateur souhaite être payé le plutôt possible, voire avant même l'expédition de la marchandise, tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible.

Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à avoir un accord équilibré. Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place qui sont dépendantes du niveau de la concurrence et de l'environnement des parties. En tout état de cause elles subissent très généralement le rapport de force entre les parties.

3 Dans le souci de clarifier ces techniques de paiements, ce chapitre a été structuré en ~~quatre~~ points, relatifs au crédit documentaire, à la remise ou l'encaissement documentaire, et à l'encaissement simple.

Section I : Le crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance. Le vendeur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'acheteur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture.

Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire.³²

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est "le crédit documentaire".

³² Begin. J-M ; Bernard. À, 2008 : « l'essentiel des techniques bancaires, Edition d'organisation », Paris, P.262

4

1. Définition³³

Le crédit documentaire est un mode de règlement régi par les RUU 600³⁴. Il est très utilisé dans le commerce international, en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les contractants, appelé aussi lettre de crédit c'est un engagement écrit pris par la banque (émettrice), conformément aux instructions données par un acheteur (donneur d'ordre) ; en faveur d'un vendeur (bénéficiaire) de lui, versez un montant dans un délai prescrit et contre remise de document déterminé.

Cet engagement n'a de valeur que dans la mesure où le vendeur bénéficiaire remet les documents déterminés contractuellement et reconnus conformes par la banque notificatrice.³⁵

2- Les intervenants³⁶

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties qui sont :

2.1- Le donneur d'ordre

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

2.2- 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.

2.3- La banque notificatrice

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.

³³ Limoges. I, 2006: « le commerce international «surpassez vos frontières», l'univers du livre, Paris, P.235

³⁴ Règles et usances uniforme relatives aux crédits documentaires, révision 2007, publication ICC n° 600

³⁵ Bouyakoub. F, 2003: « L'entreprise et le financement bancaire », édition Casbah, Algérie, P 263

³⁶ Legrand. G ; Martini. H, 2006 : « Management du commerce international 2^{ème} édition », Dunod, Paris, P.153

4

2.4- Le bénéficiaire

Il s'agit de l'exportateur, qui bénéficie de l'engagement bancaire.

3- Les différents types du crédit documentaire

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et de coût plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire peut-être soit :

3.1- Crédit irrévocable

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

Lorsque le crédit documentaire est irrévocable, il ne peut être annulé ou amendé qu'avec l'accord conjoint de la banque émettrice et du bénéficiaire³⁷, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur. Néanmoins l'exportateur supporte les risques de :

- changement de politique de transferts de devises vers l'étranger ;
- force majeure non stipulé explicitement dans le contrat ;
- cessation de paiement du pays de l'importateur

3.2- Crédit irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice³⁸.

Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

³⁷ Article 2, des règles et usances uniformes, (RUU600) de la chambre de commerce international

³⁸ Article 10.b des RUU 600

4- Modes de réalisation du crédit documentaire

Les crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de fonctionnement.

Le règlement se fait soit par paiement au comptant, soit par paiement différé, soit par acceptation de traites ou par négociation, et ce conformément à l'article 10-a des RUU³⁹ relatif aux crédits documentaires qui stipule que *"tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation"*.

4.1- Crédit documentaire réalisable par paiement à vue

« C'est la forme la plus usitée, le paiement au bénéficiaire au lieu dès présentation des documents prescrits, on tient compte toutefois d'un délai (très court) pour vérification des documents par la banque. »⁴⁰ Cette banque peut être la banque émettrice, la banque notificatrice ou toute autre banque remplissant les conditions précitées.

4.2- Crédit réalisable par paiement différé

Dans ce cas, la banque désignée s'engage par écrit à payer l'exportateur, à l'échéance prévue dans le crédit, dès la présentation des documents requis.

4.3- Crédit réalisable par acceptation

Pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore tout autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

4.4- Crédit réalisable par négociation

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation qui inclue des déductions d'intérêts négociés avec la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice

³⁹ RUU : Règles et Usances uniformes relatives aux crédits documentaires

⁴⁰ Legrand. G ; Martini. H, 1993 : « management du commerce international », aubin, Paris, P.193

les documents accompagnés d'une traite tirés sur la banque émettrice. Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur, cependant si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

5- Caractéristiques du crédit documentaire⁴¹

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce international" (CCI)⁴²,

Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire, car il possède la particularité d'être à la fois un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales, un gage de sécurité pour les parties, et un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération.

Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises.

Il est aussi considéré comme un engagement conditionnel c'est-à-dire une garantie de paiement pour l'exportateur, à condition de respecter les clauses et conditions du crédit et une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles, puisque c'est un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non pas sur celle de la marchandise. Les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portées sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.

➤ Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat (la vente internationale) dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les

⁴¹ Revue de la société interbancaire de formation, 2017 : « les instruments de règlement du commerce extérieur »

⁴² RUU, Op.cit - publication n° 600

banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations entre les partenaires.

Cette implication, par les documents, lui confère donc le caractère d'indépendance.

➤ Toute opération de crédit documentaire est basée sur "une demande d'ouverture de crédit documentaire " exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;
- Le montant du crédit ;
- Le type de crédit : irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non
- Le mode de réalisation ;
- La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;
- La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;
- Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non) ;
- La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser.
- Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge ;
- La date et le lieu de validité du crédit ;
- Le type de crédit (transférable ou non transférable) ;
- Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...

Pour le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire, la CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "*DOCDEX*" : (Documentary Credit Dispute Resolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la brochure n° 577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent l'application des règles de la CCI.

6- Autre mode de réalisation ⁴³

Il se peut que pour des raisons de trésorerie ou de disponibilité l'exportateur (bénéficiaire) ne puisse pas satisfaire les besoins de l'importateur (donneur d'ordre). Dans ce cas ce dernier insérera à l'ouverture du crédit une mention spécifique.

6.1-Le crédit renouvelable "revolving"

Pour obtenir des prix avantageux, il se peut que l'importateur commande une quantité de marchandise dépassant les besoins du moment que la livraison soit échelonné sur une période déterminée.

⁴³ Bemet-rollande. L, 2008 : « principes de technique bancaire », dunod, Paris, P.359

Dans ce cas, l'importateur peut faire émettre un crédit documentaire renouvelable, d'un montant couvrant la contre valeur de la livraison partielle. Il est adapté à la situation où à la livraison successive prévue dans le contrat. Le paiement est alors effectué par le crédit automatiquement renouvelable qui couvre la valeur de chaque tranche.

6.1. Le crédit "red clause"

Ce crédit a été appelé ainsi à cause de la clause qui était mentionnée à l'origine, à l'encre rouge, afin d'attirer l'attention sur la particularité de ce crédit.

Cette clause, qui est insérée à la demande du donneur d'ordre (importateur) par sa banque, en précisant le montant de l'avance autorisée. Dans certain cas, ce montant peut être égale a la totalité du crédit, l'importateur (donneur d'ordre) a intérêt à ce que l'acompte soit garanti par une banque exigent en contre partie une garantie de restitution d'acompte.

6.2. Le crédit documentaire "transférable"

Suivant l'article 38 RUU 600, le crédit documentaire transférable est une autorisation donnée à l'exportateur (par l'importateur) en vue de transférer de crédit partiellement ou en totalité à un ou plusieurs tiers fournisseurs (exportateur) résidant 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.

6.3. le crédit "back-to-back"

Dans le cas où le donneur d'ordre refuserait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit "back-to-back".

Selon la conception de ce crédit " adossé" deux crédits indépendants sont mis en place «un crédit principal» sur ordre de l'importateur en faveur de l'exportateur (premier bénéficiaire) et « un crédit adossé » demandé par l'exportateur en faveur du fournisseur (second bénéficiaire

La banque notificatrice dans le premier crédit devient *ipso facto* la banque émettrice des crédits en faveur de sous-traitants. Le paiement du crédit principal assure celui du crédit adossé. De ce fait, il est fréquent de voir le délai de paiement du crédit adossé supérieur à

celui du crédit principal. Contrairement au crédit transférable, le crédit back- to- back n'est pas traité par les RUU600, car il s'agit d'un montage de deux crédits documentaires juridiquement indépendants bien qu'ils concernent la même affaire.

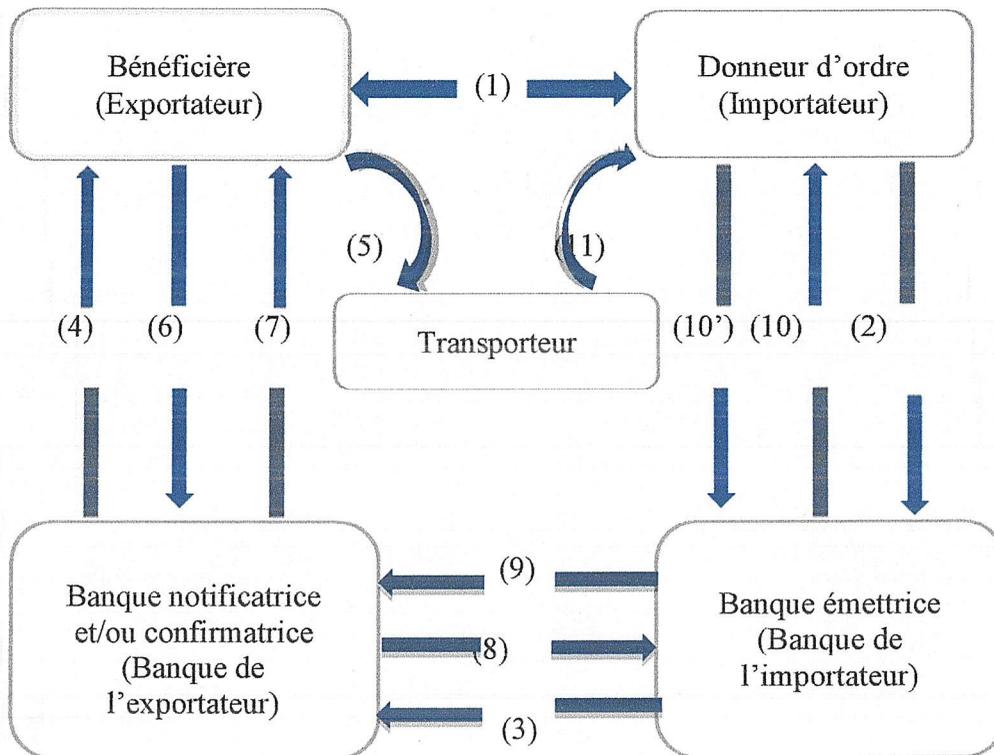
7. Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire⁴⁴

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
- L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
- La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
- Dès que le vendeur est avisé du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises.
- Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée
- À la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (paiement, acceptation ou négociation).
- La banque désignée, s'il ne s'agit pas de la banque émettrice, transmet tous les documents à la banque émettrice.
- La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux conditions du crédit elle rembourse, de la façon convenue, la banque qui a effectué le paiement du bénéficiaire (la banque désignée).
- La banque émettrice remet les documents à l'acheteur après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
- L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en documents de transport au transporteur.

⁴⁴ Documents propres à la BEA

Figure n° 01 : schéma représentatif d'un de crédit documentaire



Source : données de la BEA

- (1) L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.
- (2) L'importateur sollicite l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque
- (3) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et ordonne à son correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.
- (4) La banque notificatrice informe le vendeur de l'ouverture du crédit en sa faveur.
- (5) L'exportateur expédie la marchandise.
- (6) L'exportateur remet les documents à la banque désignée.
- (7) La banque désignée (généralement la banque notificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.
- (8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice règle la banque désignée (notificatrice dans ce cas).
- (10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.
- (10') L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.
- (11) L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

8- Avantages et inconvénients des crédits documentaires

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables :

- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.
- Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.

Il comporte néanmoins quelques inconvénients majeurs :

- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.
- Mauvaise perception de la technique par l'acheteur qui manifeste parfois une défiance.
- Cherté de son coût surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important.

9- Risques existants dans une opération de crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

- La banque émettrice est exposée au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à payer l'exportateur).
- La banque du vendeur, quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit. En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul, car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects :

- **l'aspect financier** : puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays.
- **l'aspect technique** : dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves.
- **Le vendeur** encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé.
- **Pour l'acheteur**, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de pallier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution (chapitre 3). De plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

Dans le cas où les contractants ont de bonnes relations d'affaires, ils peuvent faire face aux inconvénients de cette technique, notamment la cherté, la lourdeur, la complexité et le formalisme rigoureux, en utilisant la remise (l'encaissement) documentaire.

Section II : L'encaissement documentaire

L'encaissement documentaire intervient lorsque :

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

1- Définition

L'encaissement documentaire ou la remise documentaire est une technique de règlement par laquelle un exportateur mandate sa banque pour recueillir, par l'intermédiaire d'une autre banque.

Le paiement ou l'acceptation par l'acheteur au moment de la présentation des documents afférents à la marchandise.⁴⁵

Le terme «encaissement documentaire» peut signifier soit des documents commerciaux accompagnés de documents financiers, ou des documents commerciaux non accompagnés de documents financiers⁴⁶.

2- Les intervenants⁴⁷

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

⁴⁵ Bouyakoub, F, 2003 : « l'entreprise et le financement bancaire », casbah, alger, P.263

⁴⁶ Article 2.d. des RUU relatives aux encaissements. Publication CCI n° 522. Paris. Révision de 1995

⁴⁷ Legrand, G ; Martini, H, 2007 : « commerce international », dunod, Paris, P.153

2.1- Le donneur d'ordre

L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative, dès qu'il donne mandat à sa banque.

2.2- La banque remettante

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

2.3- La banque chargée de l'encaissement

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

2.4- La banque présentatrice : (banque de l'acheteur)

C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant. Si l'acheteur dispose d'un compte auprès de la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière. Si l'acheteur ne dispose pas d'un compte dans la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice (la banque de l'acheteur) reçoit le règlement en contrepartie des documents pour le compte de la banque chargée de l'encaissement.

2.5- Le tiré

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

3- Formes de réalisation

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes.⁴⁸

3.1- Document contre paiement : (documents against payment ; D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

3.2- Documents contre acceptation : (documents against acceptance ; D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents.

⁴⁸ Legrand, G ; Martini, H, 2008 : « commerce international 2^e édition », dunod, Paris, P.163

La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un règlement différé.

3.3- Document contre acceptation et aval

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

3.4- Document contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

4. Caractéristiques d'une remise documentaire

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version (voir publication n° 522). Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts...

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

- Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.
- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.

Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à exécuter les instructions reçues par son mandant et vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.

Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant dû par le client défaillant par conséquent, l'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.

Chapitre II : Techniques de paiement du commerce international

- Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

- ✓ L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
- ✓ les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
- ✓ les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
- ✓ le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
- ✓ la liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
- ✓ les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- ✓ les frais et intérêts à encaisser ;
- ✓ le mode de paiement ;
- ✓ la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

5. Aspects pratiques et schéma général

Le dénouement d'une opération d'encaissement documentaire se fait comme suit :⁴⁹

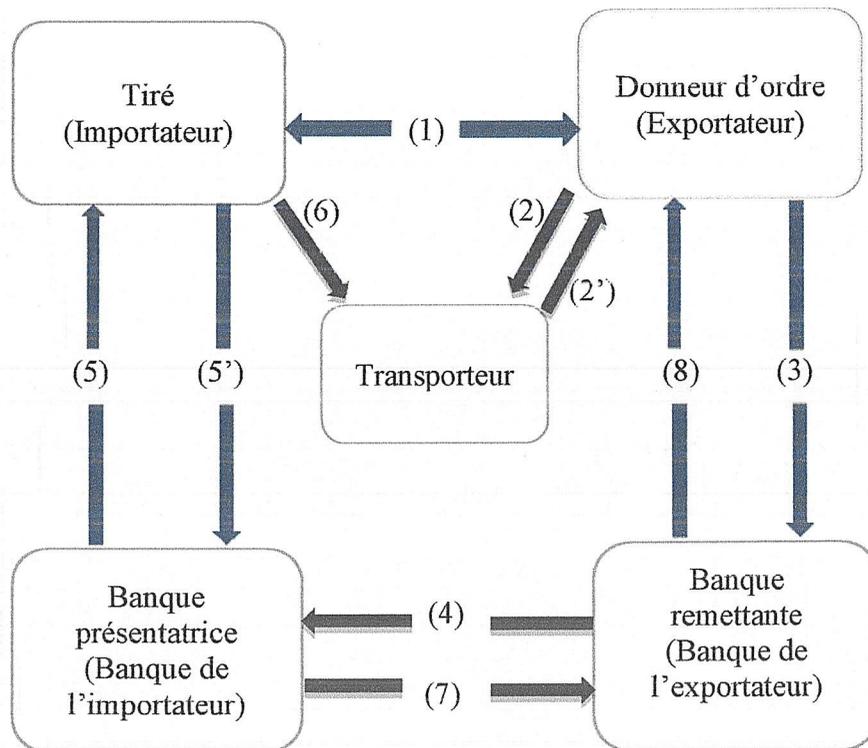
- Les contractants concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement;
- L'exportateur expédie la marchandise à la destination convenue et fait établir les documents de transport (généralement à l'ordre de la banque présentatrice) avec les autres documents prévus contractuellement.
- Il remet les documents à la banque remettante ainsi que l'ordre d'encaissement appelé également "lettre d'instruction". Celle-ci est établie sur instruction du donneur d'ordre.
- La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque chargée de l'encaissement :

- Si la banque chargée de l'encaissement est également la banque de l'acheteur (la banque présentatrice), elle remet les documents à l'acheteur contre règlement.
- Dans la négative, la banque chargée de l'encaissement mandate une banque tierce, dans laquelle l'acheteur dispose d'un compte, qui devient alors la banque présentatrice, pour lui remettre les documents contre le règlement prévu. S'agissant d'un encaissement pour compte il sera bien entendu reversé à la banque chargée de l'encaissement suivant les procédures requises.

- Cette dernière procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
- La banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur

⁴⁹ Legrand, G ; Martini, H, Op-cit, P.132-133

Figure n° 2 : Schéma représentatif d'une remise documentaire



Source : données de la BEA

- (1) Contrat commercial
- (2) Expédition de la marchandise.
- (3) Réception des documents attestant l'expédition des marchandises.
- (4) Remise des documents et de la lettre d'instructions.
- (5) Transmission des documents et de la lettre d'instructions.
- (6) Présentation du dossier documentaire.
- (7) Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.
- (8) Présentation des documents pour prendre la marchandise.
- (9) Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.
- (10) Paiement ou remise des effets acceptés ou éventuellement avalisés.

La banque remettante informe le donneur d'ordre, par le biais d'un avis de sort, du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- la simplicité et la souplesse de la procédure ;
- le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- la remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire ;
- le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;
- l'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations ;
- les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients liés en particulier à :

- une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise ;
- la faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer) ;
- un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise, etc.) pour l'exportateur. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).

Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage :

- un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur.

Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique. Pour limiter ces risques, il est recommandé de rechercher l'aval de la banque de l'importateur et/ou recourir aux assurances.

L'encaissement documentaire, comme nous l'avons déjà dit, peut être caractérisé par un simple encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux, nous parlons alors d'un encaissement simple qui sous-entend une confiance totale entre les partenaires. C'est ce que fera l'objet de la prochaine section.

Section III : L'encaissement simple

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus usitées dans le commerce international compte tenu le degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple.

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. Le terme «encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux.⁵⁰ Il est entendu par documents financiers, les instruments de paiement tels que : chèques, billets à ordre, lettres de change, etc.

2. Déroulement de l'opération

Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple. Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur, à la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du 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 de 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'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

Remarque

Cette pratique d'encaissement libre est réservée en Algérie uniquement aux personnes morales (par référence à la note 11/VG⁵¹ du 25.03.2002 de la Banque d'Algérie). Les personnes physiques sont par conséquent exclues du champ d'application.

⁵⁰ RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure n° 522.

⁵¹. VG : vice-gouverneur, M. Touati.

3. Avantages et inconvénients

Au vu de sa simplicité, l'encaissement simple repose sur critère fondamental qui est la confiance totale.

3.1. Avantages

Cette opération se caractérise par la simplicité de la procédure, la modération des coûts, la rapidité, et la souplesse. L'encaissement simple n'intègre pas un formalisme rigoureux, il permet à l'acheteur par exemple de ne pas payer jusqu'à la réception de la marchandise.

3.2. Inconvénients

Cette opération renferme deux inconvénients de taille. 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. De plus, en n'étant pas basée sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

Pour y remédier, l'exportateur peut opter pour la souscription d'assurance-crédit qui lui garantisse une indemnisation en cas d'incident de paiement. En Algérie, conformément au règlement de la BA n° 91.12 du 14/08/1991, relatif à la domiciliation des importations dans les articles 12-13, tout transfert à destination de l'étranger est conditionné par la présentation de documents à la banque, selon le cas.

A- Pour les marchandises

Le paiement ou le transfert s'effectue sur la base des factures définitives et des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national ou des documents douaniers «de mise à la consommation des marchandises» (D.3 ou D.10 exemplaire banque)

B- Pour les services

Le transfert s'effectue sur la base des factures visées par l'importateur résident accompagné des «attestations de services faits» y afférents, ainsi que toute autre pièce requise en la matière et/ou par le contrat. Par ailleurs, la banque peut procéder aux versements d'avance (acomptes) dans la mesure où celles-ci sont prévus au contrat commercial, et ce, dans la limite de 15% du montant de l'opération. Tout dépassement de ce seuil doit obtenir l'autorisation particulière de la Banque d'Algérie.

D'autres techniques de paiements internationaux existent, mais qui ne sont pas applicables en Algérie tels que le paiement en espèce ou le contre remboursement.

➤ Le paiement en espèces

Ce paiement est prohibé par la réglementation des changes en Algérie (obligation de passer par le canal bancaire pour le rapatriement des fonds), sauf pour ce qui concerne l'exportation de poissons frais et crustacés. Note de la B.A n° 01-93 du 24.02.1993⁵².

➤ Le contre remboursement

« Le contre remboursement consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite ». ⁵³

À travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de paiement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses.

Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur donc sur la relation entre acheteur et vendeur (nouvelle, ancienne, entreprises connues ou non, des renseignements de la notoriété sur leur prospect...), mais aussi avoir des renseignements sur le pays de l'acheteur pour estimer le risque politique (événement politique, catastrophe naturelle, risque de non-transfert.), les usages en matière de paiement dans le pays de l'acheteur (habitudes de paiements, moyens de paiement les plus utilisés). Cela peut donc être renseignés de la trésorerie des deux parties contractantes et les garanties bancaires mutuelles.

Donc, une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être fondée, car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise. Néanmoins, les deux parties doivent être vigilantes concernant quelques points à savoir :

- ✓ L'exportateur doit s'assurer que la réglementation du pays où s'effectue le paiement (le pays de l'acheteur généralement) ne restreigne pas le transfert de devises.
- ✓ S'assurer de la volonté de son vis-à-vis quant à la répartition des risques et des frais, si elle coïncide avec celle proposée par l'incoterm choisi.
- ✓ S'assurer que les licences d'import/export et les autorisations administratives ont été obtenues.
- ✓ L'exportateur doit se renseigner sur l'intégrité de l'acheteur, sur ses actifs disponibles

⁵² www.bank-of-algeria.dz/html/legist10

⁵³ Legrand. G ; Martini. H, Op-cit. P.52

Chapitre II : Techniques de paiement du commerce international

et sur le respect de ses engagements en matière de paiement dans des opérations similaires dans le passé.

- ✓ L'importateur doit se renseigner sur le respect du vendeur des termes de livraison (délais, conformité.) dans des opérations similaires dans le passé ;
- ✓ Envisager le recours aux banques en cas de méconnaissance entre les partenaires et en l'absence de sûretés appropriées afin de s'assurer des exécutions réciproques des parties.

Les contractants peuvent aussi stipuler dans leur contrat des clauses concernant :

- ✓ Les termes de paiement : lieu, montant, étendue et monnaie de paiement ;
- ✓ L'instrument de paiement à utiliser (le virement par SWIFT de préférence en raison de ses avantages) ;
- ✓ La technique de paiement à retenir, et si elle est documentaire, contre quel document ;
- ✓ Le droit applicable au paiement ainsi que la juridiction compétente.

Dans le chapitre qui suit, nous allons voir les différentes techniques de gestion des principaux risques qui concernant commerce international.



Financement.

**Chapitre III : Gestion des risques liés au
commerce international**

Dans le précédent chapitre, nous avons examiné les techniques de paiement les plus utilisées dans le commerce international en exposant, pour chacune d'elles, les principaux risques encourus par les deux parties au contrat qui doivent faire preuve de vigilance voire de méfiance mutuelle pour préserver leurs intérêts réciproques. Les principaux risques auxquels doit faire face l'exportateur sont liés à la phase de paiement (risque de non-paiement et risque de change).

Dans le chapitre qui suit, nous allons traiter uniquement ces deux risques en raison de leur importance sans évoquer les autres risques liés aux phases de prospection et de fabrication. De son côté, l'acheteur est plutôt confronté au risque lié à la marchandise (conformité, respect des délais de livraison...), auquel s'ajoute le risque de change.

En conséquence, il est important maintenant d'identifier ces risques, de mesurer leur ampleur et d'énumérer les différentes techniques envisagées pour les gérer. C'est l'objet du chapitre qui suit.

Section I : La gestion du risque lié à la conformité des marchandises

Le développement de la concurrence entre les exportateurs a rendu les exigences des acheteurs de plus en plus importantes. Dans le temps, les importateurs exigeaient des vendeurs des dépôts de fonds afin de s'assurer du remboursement des acomptes versés et du paiement des indemnités.

Néanmoins ces dépôts avaient un très sérieux inconvénient pour les exportateurs, étant un poids sur leurs trésoreries par une longue et coûteuse mobilisation de fonds, d'autant plus que les acheteurs se permettaient de s'approprier et de refuser leur restitution au vendeur, sur leur simple évaluation que ce dernier a mal exécuté ses obligations.

Afin de remédier à ces problèmes, il fallait trouver une solution qui soit la plus sécurisante pour l'acheteur et moins contraignant et coûteux pour le vendeur, c'est ainsi que sont apparues "les garanties bancaires à l'international" qui permettent de sécuriser les acheteurs quant à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels .

1. Distinction entre le cautionnement et la garantie⁵⁴

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

⁵⁴ Documents propres à la BEA

1.1. Le cautionnement

Traditionnellement, se porter «caution» consiste à affecter la totalité du patrimoine d'un tiers à la garantie d'une seule ou de l'ensemble des dettes d'un débiteur. Le cautionnement qui est une garantie personnelle a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale qu'elle garantit.

*"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même... La caution ne peut être tenue à plus que l'obligation principale qu'elle garantit c'est-à-dire que le cautionnement tombe si l'obligation principale tombe"*⁵⁵

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre⁵⁶. Cette option a les particularités suivantes :

- ✓ Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- ✓ Il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat ;
- ✓ Il est juridiquement régi par le Code civil.

1.2. La garantie⁵⁷

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires". C'est l'engagement pris par un tiers dit «garant» de payer un montant au bénéficiaire de cet engagement (importateur) dans le cas où le donneur d'ordre (exportateur) ne respecterait pas les termes de son contrat.

La garantie se distingue par son caractère principal et irrévocable et par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale. Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce international.

⁵⁵ Article 648 du code civil Algérien.

⁵⁶ Bernet-rolland, L, 2008 : « principe de technique bancaire », dunod, Paris, P.183

⁵⁷ Bernet-rolland, L, Op-cit, P.185

La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

2. Modes et modalités d'émission⁵⁸

Il faut faire la distinction entre deux modes d'émission :

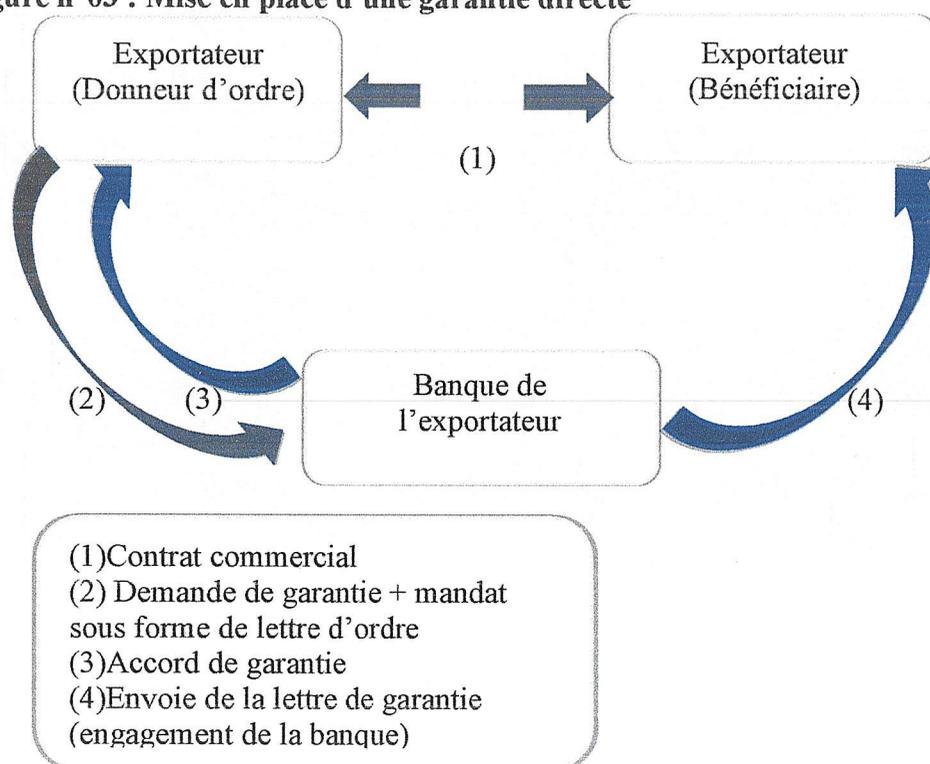
2.1. La mise en place d'une garantie directe

L'exportateur donne ordre à sa banque d'émettre directement une garantie en faveur du bénéficiaire qui est l'importateur.

2.2. La mise en place d'une garantie indirecte

Il s'agit d'une garantie qui met en place un contre garant (correspondant à l'étranger) vis-à-vis de la banque locale ou émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa première demande sans opposition, quel que soit le motif.

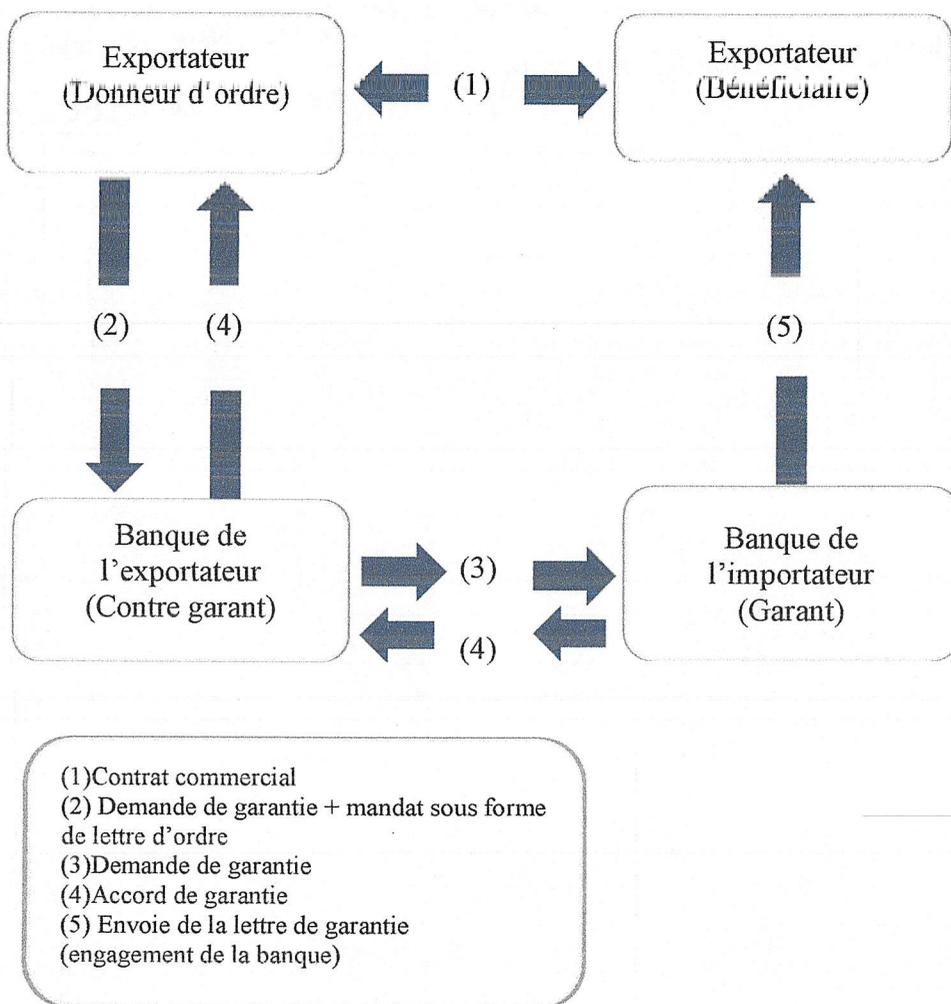
Figure n°03 : Mise en place d'une garantie directe



Source : Données de la BEA

⁵⁸ Documents propres de la BEA

Figure n°04: Mise en place d'une garantie indirecte



Source : Donnés de la BEA.

3. Les principales sortes de garanties⁵⁹

La pratique du commerce international a permis à plusieurs types de garanties de se développer. Correspondant chacune d'entre elles à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers. Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

⁵⁹ Rives-Lange. J-L ; Contamine-Raynaud. M, 1990 :« Droit bancaire », Dalloz,Paris, P.940

3.1. La garantie de soumission (bid bond)

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou d'adjudication. Elle permet à l'émetteur de l'appel d'offres (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois et son montant ne dépasse pas 5% du montant de l'offre soumissionnée. Dans le cas où le soumissionnaire est retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

3.2. La garantie de restitutions d'avance

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévue que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

3.3. La garantie de bonne exécution

Appelé également « **garantie de bonne fin** », est l'engagement pris par la banque contre garante, sur demande du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où ce vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles par rapport à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission qui arrive suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat. Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.

3.4. La garantie de retenue de garantie⁶⁰

Appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de tout éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de fournitures ou de prestations non conformes aux stipulations contractuelles.

Le montant de cette garantie représente généralement 10% sur la valeur du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

Remarque⁶¹

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier approprié jusqu'à avoir une main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation de l'un des deux pays). Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités, soit par :

- ✓ L'expiration du délai de validité ;
- ✓ La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire ;
- ✓ Le retour de l'acte de garantie ;
- ✓ La réalisation de la mise en jeu.

Section II: La gestion du risque de non-paiement (Risque de l'exportateur)

Exporter avec succès des marchandises ou des services hors de son pays ne représente pas une opération commerciale réussie, il faudra encore sécuriser le paiement du prix et se prémunir contre le "**risque de non-paiement**" (risque crédit).

Pour se faire, l'exportateur doit réfléchir à une politique de gestion du risque crédit sur la base d'une analyse (évaluation) des différents déterminants de ce dernier risque, en exposant les différentes formes qu'il peut avoir.

⁶⁰ Destexhe. C, 2005 : « Contrat de vente international », edipro, Liège, P.98

⁶¹ Guide législatif de la CNUDCI sur les opérations de garanties, 2011

1. Identification du risque

Le risque de crédit ou de non-paiement est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises. Il peut se matérialiser sous les formes suivantes⁶²:

1.1. Risque commercial

Ce risque est lié à la solvabilité et/ou au comportement de l'acheteur (faillite, difficultés de trésorerie...).

1.2. Risque pays (risque politique)

Ce risque peut être engendré soit par :

- Le risque politique (au sens strict) : qui est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêchent le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou politique du pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, guerre, changement politique...).
- Le risque de non-transfert qui provient des événements politiques ou économiques dans le pays ou hors du pays de l'acheteur, qui empêchent ou retardent le transfert des fonds, versés par le débiteur.
- Le risque bancaire qui est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...).

2. Évaluation du risque⁶³

Le degré du risque de non-paiement est en fonction de plusieurs paramètres.

2.1. La répartition du chiffre d'affaires

Le premier élément important dans l'appréciation de l'intensité du risque de non-paiement est la répartition du chiffre d'affaires de l'exportateur sur les clients et/ou les pays. En effet la concentration de ces ventes sur un petit nombre de clients amplifie le risque, du fait que la défaillance de l'un d'entre eux peut entraîner la liquidation de son entreprise.

⁶² Loth, D, 2009 : « L'Essentiel des techniques du commerce international », publibook, Paris, P.102

⁶³ Loth, D, Op.cite, P.106

2.2. Les caractéristiques de l'acheteur

La mesure du risque de non-paiement se base aussi sur les caractéristiques des clients, car ces dernières influencent la probabilité de non-paiement. Parmi les critères de cette évaluation, on trouve :

➤ L'ancienneté du client

Lorsqu'il s'agit de l'ancienne clientèle, l'intensité du risque est fonction du nombre d'incidents de paiement répertorié, donc lors de l'évaluation il faudra tenir compte de ces incidents afin de pouvoir contrôler et gérer ce risque.

Tandis qu'une nouvelle clientèle augmente le risque de non-paiement sauf s'il s'agit d'un client ayant une bonne réputation connue mondialement.

➤ Sa localisation

Même si l'exportateur choisit soigneusement ses clients, il court toutefois, le risque de ne pas pouvoir percevoir le paiement de ses exportations. Ce risque provient du risque politique (catastrophe naturelle, non-transfert des devises...).

➤ Son statut

L'acheteur peut être une entreprise privée ou publique. Pour le premier cas, le risque peut-être soit commercial lié à la défaillance financière de l'acheteur.

Soit politique lié à des catastrophes naturelles, à des événements politiques ou à des problèmes de transfert de devises. Dans le second cas, le risque sur cet acheteur est toujours politique, du fait que cette entreprise appartient à l'État qui ne peut être mis en faillite.

2.3. L'échéance de paiement

Plus le délai de paiement accordé à l'acheteur n'est important, plus le risque de non-paiement ou de non-recouvrement des créances augmente. En effet, la probabilité de survenance d'un événement commercial ou politique, pouvant empêcher le paiement, augmente dans le temps.

3. Gestion du risque de non-paiement

Après avoir identifié et évalué le risque de crédit en étudiant tous les partenaires qui influent sur son intensité, il y a lieu de le gérer, en suivant plusieurs démarches.

3.1. La prévention du risque⁶⁴

Sur la base de l'information économique et financière, l'exportateur peut détecter les mauvais clients.

➤ Nouveaux clients

S'agissant de nouveaux clients, l'exportateur procède à une recherche d'informations fiables sur ses acheteurs étrangers en faisant une recherche autonome auprès des conseillers du commerce international, des clubs d'exportations ou des syndicats professionnels...

Néanmoins, l'hétérogénéité des sources et l'absence de contrôle de fiabilité des informations rendent les informations non fiables, ce qui fait que l'exportateur recherchera les informations par l'intermédiaire d'un organisme d'assurance ou des sociétés spécialisées de renseignements commerciaux.

➤ Anciens clients

Pour les clients connus, il y a lieu de faire une mise à jour de dossiers de chaque client en effectuant un suivi des comptes client, du déroulement des paiements et des informations relatives à la santé financière du client (à travers la presse, les rapports des agents ou des exportateurs du même secteur). Il y a aussi un suivi du risque politique qui se base sur des facteurs politiques et d'autres, économiques.

3.2- Le transfert du risque de non-paiement

Afin de se prémunir du risque de non-paiement il existe des sociétés spécialisées parmi elles celles qui suivent :

A- Le recours aux assurances

Le risque de non-paiement peut être transféré aux compagnies d'assurances. L'exportateur a donc la possibilité de couvrir son risque de non-paiement par la souscription d'assurance auprès des assureurs crédit, qui présentent des gammes de polices d'assurance-crédit, contre paiement d'une prime d'assurance.⁶⁵

⁶⁴ Amelon. J-L, Cardebat. J-M, 2010 : « les nouveaux défis de l'internationalisation », de boeck, Bruxelles, P.257

⁶⁵ Loubergé. H, Maurer.P, 1985 : « Financement et assurance des crédits à l'exportation », droz, Genève, P.48

En Algérie par exemple, la CAGEX (Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations) offre aux exportateurs algériens deux types de polices d'assurance.

➤ Les polices globales

Ces polices sont destinées à couvrir les problèmes des ventes de biens de consommation et les prestations de services payables à court terme. "La police est globale, sauf dérogation prévue aux (conditions particulières), dans le sens où l'assuré s'engage à soumettre à la compagnie d'assurance la totalité des opérations d'exportation à l'exclusion de celles dont le paiement intervient par crédit documentaire irrévocable et confirmé en Algérie ou par anticipation"⁶⁶.

➤ Les polices individuelles

Elles concernent aussi les biens de consommation et les prestations de services payables à court terme. Elles sont délivrées opération par opération et non pas pour un ensemble d'opérations d'un exportateur. La quantité garantie par une police globale ou une police individuelle correspond à 80 % du montant de la créance garantie au titre du risque commercial, et à 90 % du montant de la créance garantie au titre du risque politique, de catastrophe naturelle et de non-transfert.

B- Le recours aux sociétés d'affacturage

Les exportateurs peuvent aussi recourir aux sociétés d'affacturage afin de se couvrir à 100 % du risque de non-paiement. Les sociétés d'affacturage assurent non seulement les financements des exportations, mais aussi elles permettent aux exportateurs d'alléger leur trésorerie, de gérer les comptes clients et de recouvrer les créances tout en leur prélevant des commissions liées à ce financement.⁶⁷

C. Le recours aux banques (les garanties en faveur de l'exportateur)⁶⁸

Les garanties mises en place dans le commerce international sont dans leur majorité, émises en faveur des acheteurs. Toutefois, les exportateurs peuvent parfois exiger de leurs acheteurs des garanties, afin de s'assurer de la couverture du paiement.

⁶⁶ . www.cagex.dz/procedure.

⁶⁷ Legrand. G ; H. Martini, 2008 : « commerce international 2^e édition », dunod, Paris, P.177

⁶⁸ Documents propre à la BEA

➤ La garantie de paiement

C'est l'engagement pris par la banque garante (banque de l'importateur) à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance. Son montant correspond à tout ou à une partie du montant du contrat.

Cette garantie entre en vigueur à la date de son émission et reste valable jusqu'à la date prévue pour le paiement, augmentée d'un délai afin de pouvoir constater l'impayé par l'importateur.

➤ La lettre de crédit "stand-by"

Les lettres de crédit stand-by sont nées de l'interdiction faite aux banques américaines de se porter garante ou cautions des obligations d'un tiers, activité réservée uniquement aux compagnies d'assurance et aux sociétés de cautionnement.

La lettre de crédit stand-by est un instrument hybride. Elle emprunte, d'un côté à la garantie bancaire à première demande (garantie indépendante) sa fonction de garantie personnelle soumise à ses propres termes, ainsi que la forme de sa demande au paiement (la lettre de crédit "stand-by" est souvent accompagnée d'une attestation indiquant que le fournisseur a livré les marchandises alors que l'acheteur a failli à son obligation de paiement à échéance).⁶⁹

D'un autre côté, cette lettre emprunte au crédit documentaire sa forme (sa structure et son contenu sont ceux d'un crédit documentaire : en faisant intervenir la banque en tant que confirmatrice au lieu de contre garante) et ses termes de paiement (à vue, différé, par acceptation ou par négociation). Elle est soumise aux "Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (brochure n°600 de la CCI).

Notons que lorsque le degré du risque est important, les compagnies d'assurance, les sociétés d'affacturage ainsi que les banques n'acceptent pas d'assumer ce risque.

3.3. Auto couverture du risque (par l'entreprise elle-même)

La couverture du risque de non-paiement peut être assurée par l'entreprise exportatrice elle-même en choisissant de manière réfléchie les instruments et les techniques de paiement, en prévoyant une clause de réserve de propriété dans le contrat commercial et en amortissant le choc éventuel causé par le non-paiement en utilisant des mesures comptables.

⁶⁹ Legrand. G ; Hubert. M, Op.cit, P.156

3.3. 1- Le choix des instruments et techniques de paiement

Le risque crédit a une relation étroite avec les techniques de paiement choisies. En effet, plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.

3.3. 2- La clause de réserve de propriété

"La clause de réserve de propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu"⁷⁰.

Cette clause permet à l'exportateur de revendiquer la marchandise dans le cas où le débiteur ne pourrait honorer son engagement pour une raison ou une autre.

3.3. 3- Les mesures comptables

"L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour autoassurance."⁷¹ Le but de cette technique réside essentiellement dans l'amortissement des chocs provoqués par le non-paiement des créances sur la trésorerie.

Section III : La gestion du risque de change (Risque de l'acheteur et du vendeur)

Toute entreprise effectuant des opérations commerciales ou financières facturées dans des devises étrangères est confrontée à un risque lié à la variation de la parité entre les monnaies (monnaie de facturation et monnaie de référence⁷²). Il s'agit du "**risque de change**".

Nous pouvons donc définir le risque de change comme étant l'éventualité de voir la rentabilité de l'établissement affectée par les variations des taux de change. Une variation de quelques points du cours de change peut avoir une incidence favorable, nulle ou même défavorable qui peut remettre en question la rentabilité de l'opération traitée.

Donc lors de la négociation d'un contrat commercial, une fois que la monnaie de facturation des transactions a été choisie, les deux parties contractantes se trouvent face au

⁷⁰ Benammar. J-M, 1995: « Techniques du commerce international », technipus, Paris, P.56

⁷¹ Corine. P, « Commerce international », dunod, Paris, 2002, P.74

⁷² St-pierre. J, 2004 : « la gestion du risque », puq, Québec, P.145-147

risque de change. Il devient alors nécessaire pour chacun d'évaluer ce dernier et de le gérer par la suite.

1. La naissance du risque de change

La transaction internationale se caractérise généralement par les phases suivantes: l'offre d'un catalogue, la commande, la facturation, l'expédition et le paiement.

Durant ces différentes périodes, on ne peut parler du risque certain de change (risque économique de change) qu'une fois le contrat commercial soit signé. C'est-à-dire que l'entreprise connaît la devise retenue, le montant du contrat et souvent les délais de paiement et de livraison.

2. Les différentes stratégies à adopter face au risque de change⁷³

Face au risque de change, trois stratégies peuvent être suivies :

2.1. La non-couverture du risque

L'entreprise reporte l'ensemble des conséquences financières de ce risque à l'époque où il est concrétisé, soit comme étant une stratégie, soit par méconnaissance du risque encourus

2.2. La couverture systémique

Elle consiste à se protéger automatiquement dès qu'une créance ou une dette en devise apparaît. Monnaie de référence (de comptabilisation) qui est généralement assimilé à la monnaie nationale.

2.3. La couverture sélective

C'est à dire selon le cas en question, l'entreprise prend la décision de couvrir ou non la position ouverte, en tenant compte du niveau d'acceptation du risque, de l'anticipation des parties de taux et des positions de l'entreprise.

La mise en œuvre d'une gestion du risque de change par une couverture systémique ou sélective, fait supporter l'entreprise un coût relativement modeste. S'il n'y a pas de couverture, il y a toujours possibilité pour qu'une perte, susceptible d'induire de graves difficultés financières, se réalise.

⁷³ Bouchelat. S, 2003 : « le commerce international, paiement, financement et risques y afférant, mémoire de fin d'étude, école supérieure des banques, P.90

De plus l'économie mondiale se caractérise par le flottement des devises et par les grandes fluctuations des cours des monnaies, donc la gestion du risque de change devient une nécessité et non pas un choix.

La gestion du risque de change a pour objectif de minimiser, au moindre coût possible, les pertes de change susceptibles d'affecter la rentabilité de l'opération traitée. Elle commence par la détermination et la surveillance permanente de la position de change.

3. La position de change⁷⁴

La position de change (assiette du risque) est constituée par l'existence, dans le patrimoine de l'entreprise (importatrice ou exportatrice), d'un ensemble d'avoir et d'engagements libellés en monnaies différentes de la monnaie de référence de cette entreprise. Cette position peut-être soit :

Fermée ou nulle, si les engagements sont égaux aux avoirs; **ouverte**, s'il y a différence. Cette dernière est appelée "**longue**" si les créances en devises excèdent les dettes et "**courte**" dans le cas contraire.

Une fois la position nette déterminée, il y a lieu d'évaluer le degré de probabilité de la réalisation effective d'une perte de change, pour voir si réellement il y a lieu de se couvrir du risque de change.

4. Les instruments de gestion et de couverture du risque de change

Lorsqu'une partie (acheteur ou vendeur) se trouve exposée au risque de change, elle peut opter pour une méthode de couverture, interne ou externe, consistant à réduire ou à annuler sa position en devise (longue ou courte).

4.1. Méthodes internes de couverture du risque de change⁷⁵

Il s'agit des méthodes que l'entreprise met en place, en utilisant des techniques propres à elle afin de réduire l'exposition au risque.

A. Le choix de la monnaie de facturation

- **La facturation en monnaie nationale** : elle permet d'éliminer l'exposition au risque de change, que ce soit pour l'importateur ou pour l'exportateur.

⁷⁴ Legrand, G ; Martini, H, Op.cit, P.202

⁷⁵ Garsuault. P ; Priami. S, 1999 : « les opérations bancaires à l'international », banque-éditeur, Paris, P.94

Mais, il faut bien s'assurer que le contrat ne contient pas une clause de correction de prix indexé sur une devise de référence. Néanmoins, les intérêts opposés des contractants ainsi que la nature de certains produits rendent la facturation en monnaie nationale très difficile ou même impossible. Il y a lieu donc de facturer en une autre devise.

- **La facturation en une monnaie étrangère :** dans ce cas, l'importateur préfère une facturation dans une devise faible, ayant une tendance à se déprécier par rapport à sa monnaie nationale. De son côté l'exportateur préfère une facturation dans une devise forte, ayant une tendance à s'apprécier par rapport à sa monnaie nationale.
- **La facturation en plusieurs monnaies:** cette facturation a un but de diversification, du moment que les monnaies ne s'apprécient (ne se déprécient) pas toutes en même temps. Sauf que dans ce cas il y a un inconvénient concernant la lourdeur de la gestion des frais.

B. Le termaillage (leads and lags)⁷⁶

C'est une procédure qui sert à diminuer le risque de change, en modifiant (retarder ou avancer) les délais de paiement des importations ou des exportations afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

Les paiements accélérés sont dits : "**leads**" tandis que les paiements retardés sont appelés : "**lags**".

Toutefois, pour utiliser cette technique, l'opérateur doit comparer le gain de change anticipé et l'éventuel coût qu'il supporte suite aux modifications des délais de règlement.

C. La compensation

C'est un outil utilisé par les groupes internationaux. Il est basé sur l'utilisation des techniques de compensation des positions de change débitrices ou créditrices réciproques des différentes entités d'un groupe multinational pour réduire les montants en devises à couvrir.

D'abord, cet outil ou ce compte centralisateur est obtenu en utilisant un tableau multientrées ou une matrice reprenant pour chaque filiale, les dettes et les créances converties tous en une seule monnaie. Ensuite, il y a lieu d'établir la situation nette globale de chaque filiale : $(\sum \text{Créances} - \sum \text{Dettes})$.

Enfin, à partir, de ces soldes, chaque filiale sera créditée ou débitée de sa position nette dans la monnaie utilisée ou dans sa monnaie de référence au lieu d'effectuer tous les paiements bilatéraux.⁷⁷

⁷⁶ Bourdariat. J, 2011 : « le commerce international », l'harmattan, Paris, P. 74

⁷⁷ Krugman. P ; Obstfeld. M, 2003 : « économie internationale 4^e édition », de boeck, Bruxelles, P.390

D. Clauses de change contractuelles⁷⁸

Le risque de change a une relation étroite avec la volatilité des monnaies. De ce fait les contractants peuvent inclure dans leur contrat des clauses permettant d'adapter le prix de vente à l'évolution du cours des devises, parmi ces clauses, nous pouvons citer :

➤ la clause fixe

Cette clause stipule que dans le contrat la monnaie de facturation est prise sur la base d'un cours fixe, quel que soit le jour du paiement.

➤ la clause d'adaptation des prix proportionnels aux fluctuations de change

Cette clause stipule que les fluctuations du cours de la devise de facturation se répercutent sur les prix. Afin de faciliter la compréhension de cette clause, nous allons illustrer ce point par un exemple :

Un exportateur algérien conclut un contrat de 100 000 dollars américains (USD) équivalent à 10 000 000 dinars algériens (DZD) : (1 USD = 100 DZD le jour de la conclusion du contrat).

Cet exportateur veut avoir 10 000 000 DZD quel que soit le cours du dollar le jour du paiement, alors il s'entend avec son client pour inclure cette clause :

- ✓ Si le cours passe à 1 USD = 102 DZD le jour du paiement, l'importateur paye 10 000 000 DZD * 1 USD / 102 DZD = 98 039.215 USD = 10 000 000 DZD.
- ✓ Si le cours passe à : 1 USD = 98 DZD l'importateur paye 10 000 000 DZD * 1 USD / 98 DZD = 102 040.816 USD = 10 000 000 DZD. Dans ce cas la facturation est faite en dollar américain, mais cette clause nous ramène à un cas comme si la facturation était faite en dinar algérien.

➤ La clause multidevise

Cette clause permet d'exprimer le montant du contrat en plusieurs devises avec la possibilité pour l'une des deux parties, fixée à l'avance, de choisir à l'échéance la monnaie de règlement.

Ces différentes clauses couvrent bien l'opérateur du risque de change, néanmoins, elles sont souvent très difficiles à négocier.

⁷⁸ Krugman. P ; Obstfeld. M, Op.cit, P.392

4.2. Techniques externes de couverture du risque de change⁷⁹

Nous pouvons les scinder en deux principaux groupes : des techniques externes classiques (avances en devises, couverture à terme, recours aux compagnies d'assurances) et de nouvelles techniques (les futures, les swaps, les options).

A. Les avances en devises

C'est une technique de financement et de couverture contre le risque de change pour l'exportateur. Ce dernier emprunte des devises auprès de sa banque (du montant de la créance qu'il détient sur son client étranger majoré du montant des intérêts de cet emprunt et pour la même échéance). Il convertit ce montant en monnaie locale au cours spot. Cet emprunt sera remboursé, à échéance, par les devises transférées par l'acheteur, via sa banque (les intérêts seront remboursés par l'exportateur lui-même).

B. La couverture à terme (forwards)

Cette opération est basée sur un échange de gré à gré. Elle consiste en la conclusion du contrat aujourd'hui en fixant le cours à adapter, avec livraison à une date convenue (à terme).

C. Couverture par recours aux compagnies d'assurances

Les compagnies d'assurance proposent plusieurs polices d'assurance contre le risque de change. À titre d'exemple, nous pouvons citer le cas de la COFACE (France) qui propose les polices d'assurance pour couvrir des flux réguliers et autres pour des opérations ponctuelles.

Pour la compagnie d'assurance algérienne "CAGEX", elle ne couvre pas encore le risque de change

D. Les futures sur devises⁸⁰

Les futures sont des contrats aux termes desquels les opérateurs s'engagent à acheter ou à vendre une quantité de devises, à un cours et à une échéance fixés à l'avance.

Nous pouvons faire ressortir quelques caractéristiques des futures :

⁷⁹ Pasco. C, 2002 : « Commerce international », dunod, Paris, P.94

⁸⁰ Loth. D, 2009 : « l'essentiel des techniques du commerce international », publiobook, Paris, P.103

Chapitre III : Gestion des risques liés au commerce international

- Contrairement aux contrats de change à terme (les forwards), les contrats de futures sur devises sont négociés sur des marchés organisés, localisés à un endroit et standardisés en termes de montant et de date d'échéance.
- Les cotations dans les marchés des futures sur devises sont établies à la criée et localisées dans une bourse. Contrairement aux marchés de change dans lesquels il y a un cours acheteur et un cours vendeur pour les marchés des futures il n'existe qu'un seul cours côté.
- Sur ces marchés on parle de "position longue" pour un acheteur de futures et de "position courte" pour un vendeur de futures.

Les avantages que comporte cette technique sont :

- ✓ La couverture du risque de change ;
- ✓ L'acheteur ou le vendeur peut annuler sa position par une opération inverse.

En revanche, cette technique présente quelques inconvénients :

- ✓ vu la standardisation des montants le contrat est généralement en sus ou en sous-couverture ;
- ✓ Ces contrats ne concernent qu'un nombre limité de devises ;
- ✓ Comme les échéances sont aussi standardisées, elles peuvent ne pas correspondre aux délais accordés par les fournisseurs aux clients.

E. Les swaps⁸¹

Une opération de swap est un échange de deux prêts (ou emprunt) simultanés exprimé dans des devises différentes, un échange au comptant et un autre à terme. Cette transaction peut être soit un swap de change (cambiste), de taux, ou de devises.

➤ Le swap de change (cambiste)

C'est une opération de vente (d'achat) au comptant (au cours spot) de devises, suivie de l'opération inverse à l'échéance du contrat, au cours de change à terme ou à un autre cours convenu à l'avance. Cette opération est réalisée à court terme. Exemple:

Cours spot : EUR/USD 0.9912

Cours à terme (2 mois) : EUR/USD 0.9805

- ✓ Le cambiste swap de la banque "X" achète 1 000 000 EUR à un autre cambiste de la banque "Y" en payant 991 200 USD.

⁸¹ Krugman, P ; Obstfeld, M, Op.cit, P385

- ✓ A terme le cambiste de la banque "X" vendra les 1 000 000 EUR en recevant 980 500 USD.

➤ Les swaps de taux

Cette opération consiste à échanger, sur une base de taux différente et pendant une période déterminée, les conditions d'emprunt (charges financières de leur endettement) entre deux parties.

➤ Les swaps de devises

C'est un contrat de gré à gré qui se base sur un échange entre deux parties d'un emprunt en une devise pour un autre en une autre devise.

Dans ce cas nous parlons d'échange du principal et des intérêts.

Exemple :

Un contrat de swap conclu entre un opérateur français et sa banque. L'opérateur s'engage à emprunter des USD à 1 % contre le prêt des EUR à 2%.

Le montant : 10 000 000 USD

Le cours spot EUR/USD : 0.9800

Alors le premier jour, l'entreprise bénéficie d'un emprunt de 10 000 000 USD, en payant à sa banque 10 204 081.63 EUR ($10\,000\,000 / 0.9800$).

A échéance de chaque coupon, la banque recevra $10\,000\,000 * 1\% = 100\,000$ USD et fournira à l'entreprise $10\,000\,000 / 0.9800 * 2\% = 204\,081.63$ EUR

A l'échéance du contrat (à la date de maturité), la banque reversera les 10 204 081.63 EUR au client qui à son tour payera les 10 000 000 USD à cette dernière.

Si à échéance le cours du dollar devient EUR/USD : 0.9702 l'entreprise réalisera une plus value du moment qu'elle remboursera son emprunt (10 000 000 USD) par 10 204 081.63 EUR et non pas par 10 307 153.16 EUR ($10\,000\,000 / 0.9702$). Donc l'entreprise est couverte du risque de change. Et si le cours passe à EUR/USD : 1.0101, dans ce cas l'entreprise aura un manque à gagner, car elle paye 10 204 081.63 EUR au lieu de 9 900 009.9 EUR, mais elle est toujours couverte du risque de change.

Les principaux avantages que présentent les swaps sont :

- Les swaps ne sont pas inscrits au bilan (opérations hors bilan), ce qui implique qu'il n'y a pas d'alourdissement de la structure financière de l'utilisateur. Toutefois, ils sont réintégrés dans les dettes et les prêts à hauteur de 10 % du montant du swap.

- Ils n'y a pas de risque de contrepartie lorsqu'il y a utilisation de cette technique. Sauf que le risque de change qui est souvent estimé à 10 % du montant du contrat persiste, c'est ce qui explique d'ailleurs la réintégration des swaps à hauteur de 10 % dans le bilan.
- Les contrats de swap étant de gré à gré, il y a donc une adéquation aux besoins des opérateurs.
- Nous pouvons aussi ajouter que le swap des devises est une couverture du risque de change à long terme.

Néanmoins, cette technique n'échappe pas aux inconvénients à savoir ; la nécessité d'un suivi, la complexité de l'opération, et l'éventuelle persistance du risque de change, dans le cas de défaillance du vis-à-vis.

F. Les options de change⁸²

Une option sur devise est un contrat qui donne à son acheteur (l'acheteur de l'option) le droit et non l'obligation d'acheter ou de vendre une quantité de devises, à un prix (prix d'exercice ou le Strike) et à une date convenue (maturité), moyennant le paiement d'une prime (premium). Quant au vendeur, il est soumis à la décision de l'acheteur, en contrepartie il reçoit la prime.

Donc pour l'acheteur la perte maximale correspond au montant de la prime et le gain est illimité. Tandis que le vendeur, son gain maximal correspond au montant de la prime, alors que théoriquement sa perte est illimitée.

➤ Types d'options

Nous pouvons distinguer les options soit :

- ✓ **options d'achat « call »**, l'acheteur d'une option «call» a le droit d'acheter la monnaie de référence ;
- ✓ **options de vente «put »**, l'acheteur d'une option «put » a le droit de vendre la monnaie de référence.

⁸² Legrand. G; Martini. H, 2008 : « commerce international 2^e editon », dunod, Paris, P.207

Tableau n° 03 : Type d'option

Achat d'une option «call»	Anticipation haussière	Vente d'une option «call»	Anticipation baissière
Achat d'une option «put»	Anticipation baissière	Vente d'une option « put »	Anticipation haussière

Soit :

- ✓ **Options européennes**, l'acheteur d'une option de ce type ne peut exercer son droit d'acheter ou de vendre l'actif sous-jacent (la monnaie de référence) qu'à échéance de cette dernière.
- ✓ **Options américaines**, l'acheteur de ce type d'option, peut exercer son droit d'acheter ou de vendre la monnaie de référence à tout moment jusqu'à échéance de cette option.

Soit :

- ✓ **Options négociables**, il s'agit de contrats standardisés en termes de date d'échéance, de montant et de prix d'exercice, nous les retrouvons sur les marchés organisés.
- ✓ **Options non négociables**, ce sont des contrats très souples en termes de montants, de dates d'échéances et de prix d'exercice, nous les retrouvons sur les marchés de gré à gré.
- **Caractéristiques des options**

Le Strike (prix d'exercice d'une option) est le cours de change que le détenteur de l'option obtiendra s'il décide de l'exercer, a chaque prix d'exercice correspond une prime, exprimée en pourcentage du prix d'exercice. Cette prime représente le coût d'achat de l'option. La date d'exercice d'une option est la date à laquelle le détenteur utilise son droit, une fois l'opération négociée, l'acheteur peut dénouer son opération soit par :

- ✓ l'exercice de son droit si le prix de l'option est plus intéressé que le prix du marché.
- ✓ Le non-exercice de son droit si le prix de l'option est moins intéressé que le prix du marché.

➤ La cotation

Tableau n°04 : Cotation de la monnaie

	Call	Put
Strike < spot (à terme)	In the money	Out of the money
Strike > spot (à terme)	Out of the money	In the money
Strike = spot (à terme)	At the money	At the money

In the money : l'exercice de l'option permet à son détenteur de réaliser des gains.

At the money : l'exercice ne conduit ni à un gain ni à une perte.

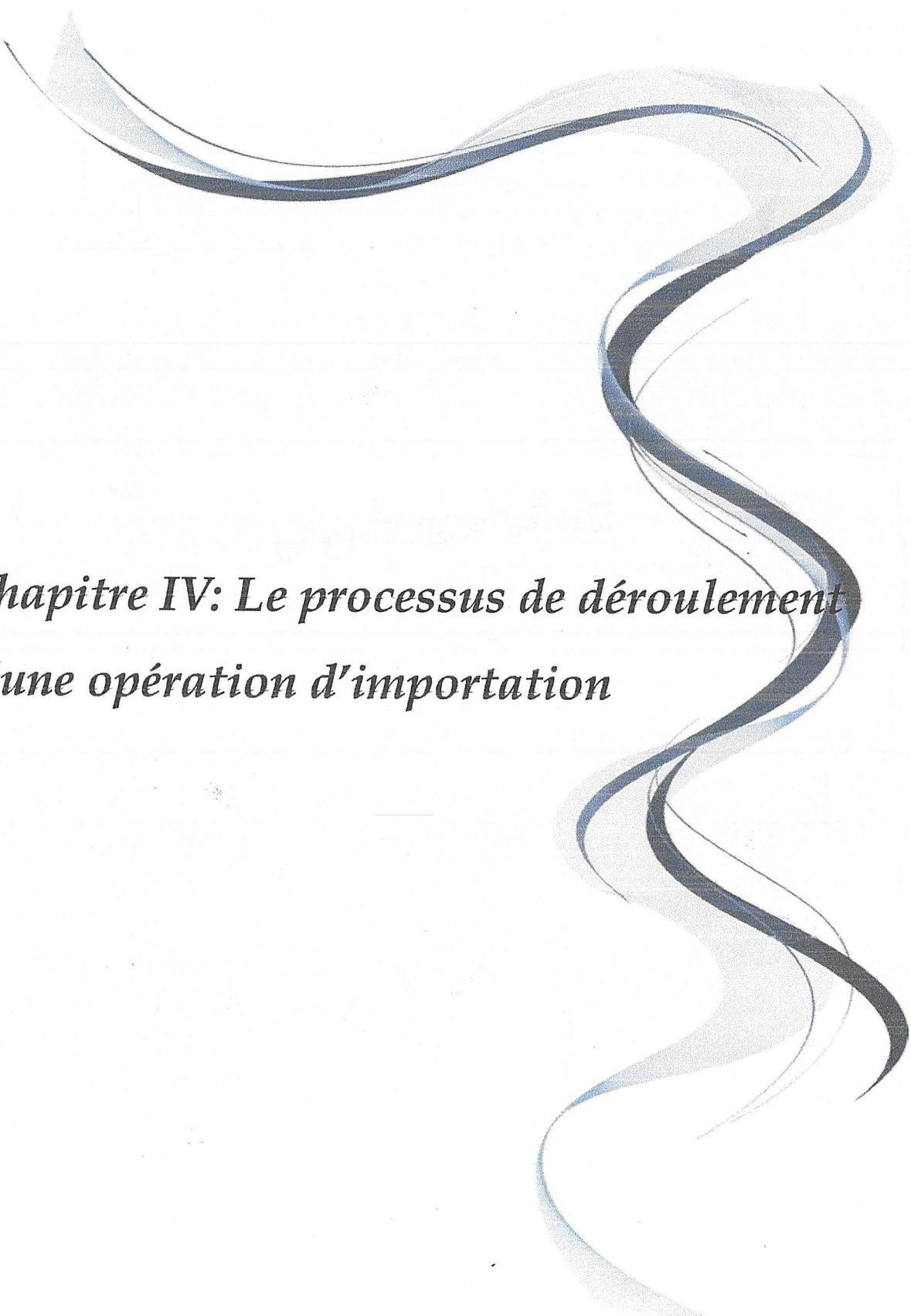
Out of the money : l'exercice de cette option engendre une perte.

Dans ce chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux risques rencontrés et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées. S'agissant de l'importateur, il doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente. Les couvertures préventives peuvent être résumées par l'une des solutions suivantes :

- Demander des garanties bancaires à son fournisseur.
- Retenir, comme technique de paiement, le crédit documentaire en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les deux parties au contrat.
- Exiger l'inspection de la marchandise avant son expédition (quantité et qualité)

Le vendeur, quant à lui, risque de subir des contretemps liés au paiement. On dit alors qu'il est confronté au risque de non-paiement auquel il doit faire face, soit en le transférant aux sociétés d'assurances, d'affacturages..., ou alors en se couvrant soi-même en optant pour un choix judicieux des instruments et des techniques de paiement.

Par ailleurs, la volatilité des cours de change oblige acheteurs et vendeurs à se préoccuper davantage de la couverture du risque de change grâce aux techniques internes ou externes précitées. Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs ne disposent pas de techniques de couverture aussi efficaces et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tentent d'agir sur les délais de paiement. Devant ces méthodes assez intuitives qui sont loin d'être satisfaisantes, l'instauration d'autres techniques plus modernes s'avère indispensable.



*Chapitre IV: Le processus de déroulement
d'une opération d'importation*

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

Nous avons vu dans la première partie de ce travail la notion du commerce international et le rôle auquel contribuent la banque, les principales techniques de paiement à l'international on faisant apparaître pour chaque une d'elles le contexte d'utilisation dans un but précis et les principaux risques auxquels les agents économiques font face. Cette deuxième partie sera consacrée au cas de la banque extérieure d'Algérie pour une opération de crédit documentaire à travers laquelle nous donnerons une présentation sur son historique, et son organisme.

Financedraft.

Section I : Processus de déroulement d'une opération d'importation dans au sein de la BEA.

Plusieurs banques algériennes utilisent dans leurs opérations d'importations la technique du crédit documentaire qui donne une certaine sécurité aux agents économiques parmi elles la Banque Extérieure d'Algérie.

1. Historique et organisation générale de la BEA

1.1. Création et historique de la BEA

La banque extérieure d'Algérie (BEA) fut la quatrième banque à être créée le 1^{er} octobre 1967 par ordonnance n° 67-204 sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ de 20 millions de dinars algériens constitué par une dotation entièrement souscrite par l'état, en reprise des activités du crédit lyonnais.

Dans le cadre de parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien ; La BEA a pris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie celle de société générale dans la situation du 31 décembre 1967 puis de Barclays Bank Limited au 30 avril puis du crédit du nord et de la banque industrielle de l'Algérie et de la méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968.

Depuis 1970 la Banque Extérieure D'Algérie s'est vu confier la totalité de l'opération bancaire des grandes sociétés industrielles nationales avec l'étranger. Après vingt un ans d'existence, la Banque Extérieure D'Algérie est la première institution bancaire à devenir autonome selon les dispositions de la loi n° 88-01 du 12 Janvier 1988.

En effet depuis le 05 février 1989, la BEA s'est transformée en société par actions, en gardant globalement le même objet que celui fixé par l'ordonnance du 1^{er} octobre 1967.

Son capital a été fixé à un (1) milliard de dinars et peut être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actions et exécuté par le conseil d'administration spécialement habilité à cet effet :

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

- En 1991, le capital a été augmenté de 600 six cents millions de dinars passant ainsi à un milliard six cents milles Dinard (1.600.00.00DZD) en Mars 1996, le capital de la BEA est passé a cinq milliards six cents milles (5.600.000.000) après la dissolution des fonds de participation, le capital demeure propriété de l'Etat.
- Le capital de la BEA n'a cessé de croître en 2000 à vingt-quatre milliards cinq millions (24.500.000.000DA) en septembre 2001 après un remboursement fait par le trésor public en détention des créances détenues par la BEA. En 2011, 24000 nouvelles actions de même montant que les anciennes entièrement libérées et attribuées gratuitement a l'Etat.
- La qualité du portefeuille de la banque connaît une tendance continue a l'amélioration, avec en 2012 une masse de bilan 2.308 milliards de dinars et un produit net de 44.5 milliards de dinars en croissance de 9,6%. Deuxième plus grande banque en Afrique du nord et huitième sur le continent africain, la BEA est présente a l'international à travers plusieurs filiales et participation en Europe, à l'Émirat Arabe-Unie et au Luxembourg avec un bénéfice net de 33.4 milliards de dinars en 2015.

1.2. Mission et tâches de la BEA

L'objet principal de la BEA est de faciliter et de développer les rapports économiques de l'Algérie avec d'autres pays dans le cadre de la planification nationale.

Pour ce faire, la BEA doit également aux entreprises algériennes un service central de renseignements commerciaux susceptibles de leur permettre dans les meilleures conditions de se développer contenu de la conjoncture internationale.

La BEA doit également aider à promouvoir les exportations de produits industrialisés. Concernant les différentes branches d'activité allant des industries alimentaires aux complexes métalliques, mécaniques et pétrochimiques.

La BEA participe à tout système ou institution d'assurances crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle.

Pour favoriser la réalisation de son objet, elle peut avec accord du ministère des Finances de créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou y prendre des participations dans la société existante.

Elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère des Finances et du ministère de commerce à prendre il l'étranger des participations dans des entreprises destinées à promouvoir l'expansion du commerce algérien.

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

Elle peut mobiliser tous crédits notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques, mobiliser auprès d'autres établissements tout financement qu'elle aura elle-même consentis.

Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toutes opérations bancaires intérieures comptables avec son sujet. Elle peut enfin établir ou gérer des magasins généraux et même d'effectuer toutes acquisitions, toutes locations ou autres opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société.

1.3. Organisation générale de la BEA

La B.E.A, juste après sa création en 1967, été dirigé par un président directeur général (PDG) assisté par un directeur adjoint et trois conseillers chargés de la gestion, de l'application de la politique de la banque et sa présentation à l'égard des tiers.

Actuellement, la BEA est administrée par un « conseil d'administration » composé de onze (11) membres, dont deux représentants les travailleurs, suite à la décision réglementaire N° 01 du 02/01/1996⁸³, la banque est organisée autour de cinq fonctions dominantes ; à savoir :

- la fonction d'engagement ;
- la fonction finance et développement ;
- la fonction internationale ;
- la fonction secrétariat général ;
- la fonction contrôle.

2- Présentation de l'Agence 041 et le service du commerce extérieur

2.1- Présentation de l'agence 041

L'agence est la devanture de la banque, la première image qu'on se fait d'elle, bonne ou mauvaise juste ou erronée, trouve sa source à ce niveau.

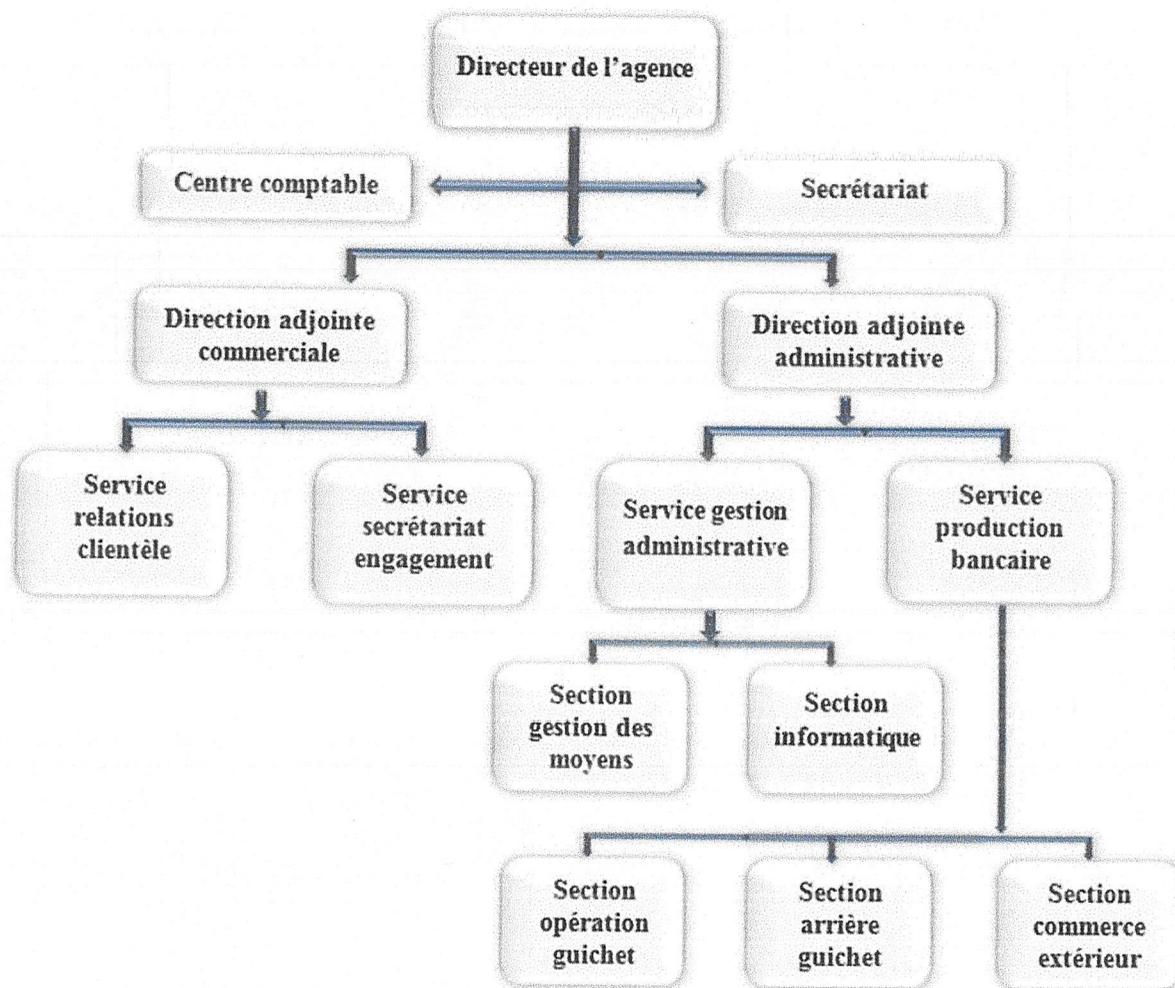
L'agence de BEA 41 est une agence, créée le 26 septembre 2007. Elle est placée sous l'autorité d'un directeur d'agence et est rattachée hiérarchiquement à sa direction régionale conformément à la configuration du réseau.

⁸³ Décision réglementaire du 02/0/1996 et l'instruction du 29/1/1994 relative a la fixation des règles présidentielles de gestions des banques et établissements financiers

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

L'agence BEA 041 est sise à BT C3 ZONE INDUSTRIELLE IHEDADDENE BEJAIA.

Figure n° 05 : L'organigramme de l'agence 041



Source : Données de la BEA

2.2- Présentation du Service commerce extérieur

L'accentuation marquée de la concurrence bancaire avec l'avènement de nouveaux intervenants et l'ouverture du commerce extérieur, d'une manière générale la transformation de plus en plus radicale de l'environnement économique, a amené la banque à introduire de nouvelles structures dans son organisation et à élaborer de nouveaux organigrammes de son réseau, ceci en vue de faire face aux exigences de l'environnement concurrentiel devenu une donnée incontournable pour la banque, ces exigences auraient poussé la BEA à adopter une organisation visant une bonne répartition des tâches de manière à faciliter le travail, renforcer son efficacité et faciliter le contrôle.

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

Le service commerce extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence, il est chargé d'exécuter la panoplie d'opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par le client avec l'étranger, ses préoccupations majeures restent principalement la sécurité et la rentabilité.

2.2.1- Rôle du service commerce extérieur

Le service commerce extérieur, appelé également le service étranger, est chargé de réaliser, gérer, et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier avec sa clientèle et/ou avec ses correspondants essentiellement dans le cadre du commerce extérieur.

Ce service est appelé à effectuer les missions suivantes :

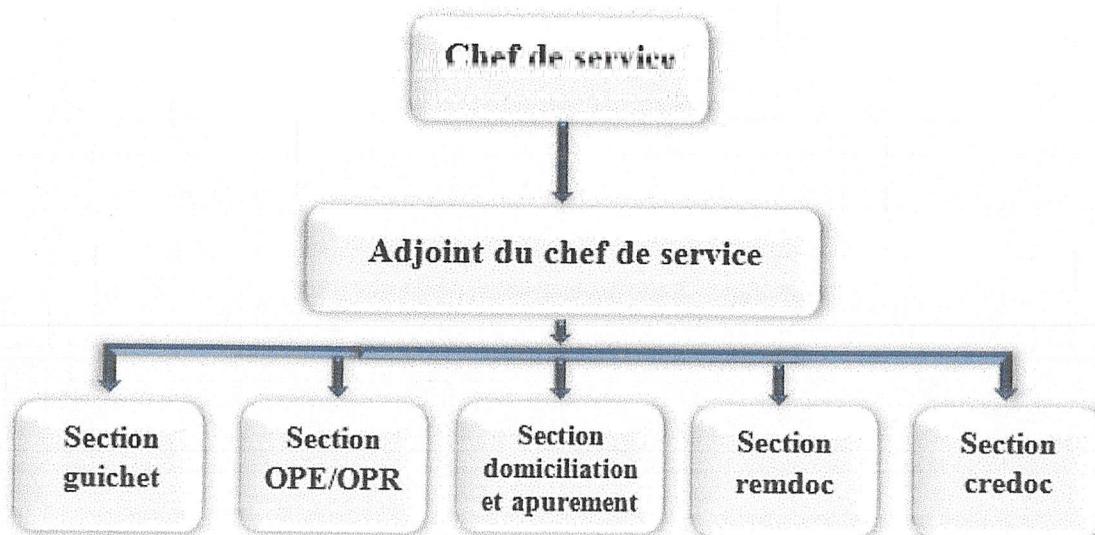
- La domiciliation de toutes les opérations d'importation et d'exportation initiée par la clientèle ;
- Traiter les opérations du crédit documentaire et de la remise documentaire ;
- Effectuer le fonctionnement de change manuel ;
- Établir des statistiques pour la hiérarchie ;
- Transmettre à la Banque d'Algérie les comptes rendus des dossiers d'import-export ;
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties ;
- L'ouverture et la gestion des comptes spéciaux.

N. B. Ces opérations doivent obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.

2.2.2- Organisation du service commerce extérieur

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BEA 41, afin de satisfaire sa clientèle, est organisé selon l'organigramme suivant :

Figure n° 06 : Organisation du service commerce extérieur



Source : Données de la BEA

2.2.3- Relations du service commerce extérieur

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger entretient des relations étroites avec une multitude de partenaires. On distingue des relations internes et externes à l'organisme auquel il se rattache.

A. Relation interne

– *Les relations fonctionnelles :*

Elles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tels que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel, quant au second, il lui permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédit pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

– *relations hiérarchiques :*

Le service étranger est sous la direction du chef de service qui lui-même est soumis à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la direction des opérations avec l'étranger marqué par l'échange fréquent d'informations et documents.

N. B. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

B. Les relations externes

Le service étranger collabore avec d'autres institutions à savoir les institutions suivantes :

- La banque d'Algérie : le service doit appliquer toutes les directives (règlements, Instructions, listes d'interdits à la domiciliation... etc.) que lui communiquent les services de la banque d'Algérie.
 - Le ministère du Commerce : pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.
 - Le ministère des Finances : pour la mise en place de lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.
 - l'administration des douanes : pour le contrôle des flux, physiques relatifs aux opérations du commerce extérieur.
 - les correspondants étrangers : pour le traitement de la plupart des opérations
- En guise de conclusion, le service du commerce extérieur qui est considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec l'étranger.

Il est donc important de veiller à la bonne organisation de ce service tout en fournissant la meilleure prestation au client parallèlement à l'évolution prodigieuse que connaît le commerce international.

Section II : Le processus de déroulement d'une opération d'importation au niveau de l'agence BEA 041.

Il s'agit dans notre exemple, d'un suivi d'une opération d'importation par crédit documentaire irrévocable et confirmé avec transport maritime type CFR payable à vue en Grèce.

1- La présentation du contrat

Ce contrat, est conclu contre un importateur algérien, gérant d'une entreprise de peinture bâtiment et maintenance industrielle, résidente à Bejaia et un fournisseur de matière première Grèce. L'Objet de cette opération consiste en une importation d'ABRASIF POUR SABLAGE (silicate de fer) pour les transformer dans le cadre d'une activité agréée.

Le contrat est signé le 13/02/2017 (voir la facture commerciale ; (annexe n° 01) entre les deux parties. Et prévoit que la livraison de la marchandise doit s'effectuer au plus tard le 21/02/2017 (voir la chemise du dossier financier : (annexe n° 02) ou « BEA 530 », dans la facture commerciale sont indiqués les renseignements suivants :

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

- ✓ le prix de ces marchandises étant fixe a un montant de 132 000 EUR :
- ✓ la marchandise doit être expédiée au port de Bejaia ;
- ✓ les conditions de paiement : paiement par crédit documentaire a vue.

2- L'ouverture du dossier de domiciliation

Avant toute procédure de domiciliation le client doit passer par le site internet de la banque afin de s'inscrire pour une prédomiciliation (annexe n° 03) qui sera vérifiée pas la DCE (Direction du Commerce extérieur) qui pourra être soit acceptée soit rejeté, dans si celle-ci est acceptée, elle devra être imprimée avec la confirmation d'un rendez-vous fixer par la banque (annexe n°03bis) en vertu de la nouvelle réglementation en vigueur depuis mars 2016, qui entre dans le champ d'application de la loi 07.01 du 03/02/2007.

En plus des documents de prédomiciliation, l'importateur doit présenter les documents suivants au préposé de la domiciliation :

- La demande de domiciliation import (annexe N° 04) en date du 15/12/2016 ;
- La déclaration d'engagement (annexe n° 05) ;
- Engagement (annexe n° 06) ;
- La facture pro forma datée du 05/12/2016 (annexe n° 07) ;

Ces cinq documents contiennent tous le renseignement nécessaire pour la réalisation de la domiciliation sur le système informatique afin que ce dernier ne la rejette pas.

Parmi ces renseignements, on trouve ce qui suit :

- Raison sociale de l'importateur ainsi que son numéro de compte «**l'importateur X**» ;
- Le nom de l'exportateur grec : «**l'exportateur Y**» ;
- L'objet de l'opération qui est **la transformation** ;
- Le tarif douanier : 2618000000.
- N° de la facture pro forma et sa date de sa création : n° 55 du 05/12/2016.
- Lieu de provenance de la marchandise : Grèce ;
- Le Montant en devise : 132 000 EUR ;
- Le terme de vente : CFR DE BEJAIA ...etc.

Enfin, le cachet et signature de l'importateur qui marque son engagement.

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

NB : le banquier avant d'accepter l'ouverture d'un dossier de domiciliation s'est assuré que :

- Le client possède un compte courant chez la BEA ;
- Le client possède un registre de commerce ;
- Le client présente aussi un récépissé fiscal.

À réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leurs conformités et s'assure que le produit n'est pas prohibé.

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il procède à l'enregistrement de l'opération sur «un répertoire des dossiers d'importations domiciliés» et lui attribue un numéro de domiciliation (060302 2016 4 10 00037 EUR). Il ouvre une fiche de contrôle et procède à la saisie de domiciliation sur le système informatique (DELTA v8), qui se matérialise à la fin de la validation par un bordereau d'ouverture de la domiciliation (annexe n° 08). Le lendemain de l'ouverture sur le système, un imprimé (avis de débit) est édité automatiquement.

Sur cet AVIS de débit sont mentionnés les frais réels de la domiciliation imputés au compte de l'importateur, qui sont les suivants : (annexe n° 09)

Débit : de compte client en DZD	2.574,00 DZD
Crédit : commission sur commerce extérieur	2.200,00 DZD
Crédit : TVA collectée	374,00 DZD

Ces frais sont aussi portés au bas du bordereau d'ouverture de domiciliation comme suit : « Nous débitons votre compte N° xxxxxxxx-xx de 2.574,00 DZD ».

La domiciliation de cette opération d'importation consiste à son immatriculation, afin d'assurer son suivi physique et financier, en lui attribuant le numéro (060302 2016 4 10 00037 EUR), avec le cachet suivant :

BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGÉRIE					
AGENCE BEJAIA 41					
BDL KRIM BELKACEM BEJAIA					
060302	2016	4	10	00037	EUR

Ces derniers identifient l'opération et doit apparaitre au moins sur deux factures pro forma dont l'original permettra a la banque domiciliataire la confection du dossier de domiciliation et une copie remise à l'importateur et lui serra demander a l'ouverture du Credoc.

Remarque :

Le banquier doit classer les dossiers d'ouverture de domiciliation dans l'imprimer référence « BEA5.256 » dénommée « fiche de contrôle » modèle F. DI (annexe n° 10) qui porte les mentions suivantes :

- La désignation de l'agence . BEA agence de Bejaia 41 ,
- Le N° de domiciliation 060302 2016 4 10 00037 EUR ;
- Le nom et adresse de l'importateur ainsi que l'exportateur ;
- Le montant en devise et la contre-valeur en dinars de la marchandise ... etc ;
- La banque a procédé à la domiciliation sur système le 18/12/2016 ; bordereau d'ouverture de la domiciliation le confirme (annexe n° 08)

3- La gestion du dossier de domiciliation

Dans cette phase sont réalisées les deux principales étapes du déroulement du crédit documentaire qui sont les suivantes :

3.1- L'ouverture du Credoc

Dès réception de la facture pro forma, l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

3.1.1- L'ouverture Credoc au niveau de l'agence BEA 041

Au terme du contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier a exigé d'être payé par Credoc irrévocable et confirme à vue.

Le banquier procède à l'ouverture du dossier du Credoc sur le système DELTA v8 en faveur de l'exportateur y a la demande de l'importateur x qui remplit une demande d'ouverture du Credoc (annexe n° 11) à laquelle il joint la facture pro forma déjà domiciliée, et fourni une provision à 110% du montant de la facture.

Sur la demande d'ouverture du Credoc, on trouve les mentions suivantes :

- Identification de l'importateur : le nom de l'importateur (raison sociale). son numéro de compte ;
- Le type de Credoc (irrévocable) ;
- Identification de l'exportateur ; le nom de l'exportateur ; le nom de sa banque,
- Le montant en devise soit : 132,000 EUR ;
- Le terme de vente CFR port de Bejaia (Algérie) ;
- Le nom de la banque domiciliataire a la l'import (BEA, Agence de Bejaia 041) ;
- Lieu de paiement (payable en GRÈCE) ;
- Les différents documents exigés, qui sont facture commerciale en 05 exemplaire, jeu de connaissance «clean on board » en 03 exemplaire à l'ordre de BEA, certificat d'origine délivré par la chambre de commerce (Grèce), bordereau de colissage en 03 exemplaire.
- Le numéro de la facture pro forma et sa date : N° 55 du 05/12/2016 ;
- Port d'embarquement : Grèce
- Transbordement : autorisé
- Expédition partielle : interdite ;
- Port de destination : port de Bejaia ;
- Frais en dehors de l'Algérie ; a la charge de l'exportateur ;
- En fin la signature du service d'engagement de la banque.

Remarque :

Le Credoc à une durée de validité de 60 jours à compter de la date d'ouverture, sans numéro de domiciliation, on ne peut pas procéder à l'ouverture du Credoc

L'ouverture du Credoc faite le 18/12/2016, est concrétisée par un bordereau d'ouverture du Credoc (annexe n° 12) et un avis de débit (annexe n° 13) édité par le système

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

le lendemain de l'ouverture. Le bordereau précité indique toutes les taxes relevées à l'ouverture du Credoc en plus des mentions suivantes :

1. Le numéro du Credoc : ICD16000011 ;
2. Le type de Credoc ; Credoc vue
3. Le montant en devise qui est de 132,000 EUR contre-valeur en dinars, plus le TX de change.
4. Nous débitez votre compte du 18/12/2016 de 50.366,85 DZD

Commission d'ouverture Credoc :	3.000,00 DZD
Commission d'engagement prov 100%	38.548,59 DZD
Frais Swift :	1.500,00 DZD
TVA à 17% :	7.318,00 DZD

Ce qui donne un total de 50.366,85 DZD par le débit du compte de l'importateur (voir avis débit annexe n° 12).

À noter que :

La commission d'engagement est de 2,5% si le crédit est totalement provisionné (100%) et de 6,5 % si le crédit n'est pas provisionné.

3.1.2- Émission du Credoc :

L'émission du Credoc est faite au niveau de l'agence 041 de la BEA ; et aussi au niveau de la direction des opérations avec l'étranger (DOE) de la BEA sise à Alger.

A- Au niveau de l'agence

Après l'ouverture du Credoc sur le système DELTA v8 qui lui attribue un numéro de référence, et sa validation, la DOE est informée automatiquement de l'opération traitée par la lettre d'instruction qui mentionne toute clause et condition du contrat par un message Swift MT 700 (annexe n° 14).

B- Au niveau de la « DOE » :

À réception de la lettre d'instruction de l'agence BEA 041 et après le contrôle de donnée, la D.O.E se charge de l'ouverture du Credoc a son niveau et contacte sa banque correspondante étrangère qui est la BANQUE DU MAGHREB ARAB POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE, sis à ALGER, sur le système Swift a son tour

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

avec un message MT 700 (lettre d'instruction) (Annexe n° 15), lui demandant l'ouverture du Credoc en faveur de l'exportateur grec en mentionnant toutes les clauses et conditions du contrat.

Cette dernière accuse réception à la DOE avec un message Swift MT 730 (annexe n° 16), et ajoute sa confirmation à l'exportateur Y par l'intermédiaire de APHA BANK (CRBAGRAA).

À noter que la BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGÉRIE n'ayant pas de compte auprès de la banque grecque échangera avec la DEUTSCHE BANK (banque allemande) qui sera sa correspondante, aussi l'exportateur a la réception de la copie d'ouverture par la ING BELGIUM (banque belge).

Après certain message échanger entre les différentes banques intervenantes qui se sa mise d'accord, la BMAIC répond à l'agence 041 pour l'informer de la mise en place du Credoc, et la DOE le lui confirme par message format libre tout en lui nommant la banque correspondante, pour qu'elle puisse l'attribuer à son dossier la chemise du dossier fi nuancier (annexe n° 02), comportant tous les renseignements concernant l'ouverture du Credoc.

3.2- Réalisation du Credoc

Des, réception de la copie d'ouverture par le fournisseur et vérin fi cation de sa conformité avec le contrat commercial, il devrait expédier les marchandises au port de destination, puis remettre les documents exigés et justifiant son expédition de la marchandise a sa banque, qui le paye après leur vérification, et les transmet ensuite à la B E A par courrier.

Mais, dans notre cas l'exportateur n'a pas pu expédier la marchandise dans le délai de validité du Credoc c'est-a-dire avant le 31/01/2017. C'est ce qui a poussé l'importateur a procédé a la modification du Credoc en reportant la date ultime d'envoi de la marchandise au 15/02/2017 avec une Demande de prolongation de délais (annexe n° 17), par un Swift type 707 envoyer par la BEA 041 a la DOE (annexe n° 18) puis cette dernière le transfert à son tour a la BMAIC (annexe n° 19), cette modification a entraîné des frais qui sont portés dans le bordereau de modification de Credoc (annexe n° 20).

Les frais de modification du Credoc sont les suivants :

Com modification	3000, 00 DZD
Swift mod	0, 00 DZD
Taxes	570, 00 DZD

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

À l'acceptation de la prorogation, l'exportateur y a constaté qu'il ne pouvait pas concrétiser l'opération dans le délai de validité de la lettre de crédit prévu initialement pour le 21/02/2017, par la suite l'importateur x a adressé une lettre de modification à la BEA 041 dont l'objet est de prolonger la date au 10/03/2017 (annexe n° 21), cette dernière a communiqué un Swift de modification 707 à la DOE qui elle a son tour le transmet à la BMAIC (annexe n° 23), cette deuxième modification a entraîné les frais porter dans le bordereau de modification (annexe n° 24) :

Com modification	3000, 00 DZD
Swift mod	0, 00 DZD
Taxe	570, 00 DZD

À l'acceptation de la prorogation, l'exportateur y a expédié la marchandise, entre-temps la BEA 041 a reçu un Swift de paiement 754 de la BMAIC (annexe n° 25), mais à la réception des documents la BEA 041 constatent des irrégularités :

- 04 factures commerciales aux lieux de 05 ;
- Connaissance original 2/3 aux lieux de 3/3 ;
- EUR1 document scanné aux lieux de l'original ;

Et informe l'importateur x des réserves retenues, tout en communiquant à avis de refus à la BMAIC par un Swift 734 (annexe n° 26) afin de ne pas débiter leur compte.

Après avoir pris connaissance des réserves la BMAIC s'est abstenue de débité le compte de la BEA 041 et a avisé l'exportateur x des réserves retenues, après avoir pris connaissance du message, ce dernier a remis les documents manquants à sa banque qui les envoient afin de procéder au paiement.

L'importateur étant pressé de dédouaner sa marchandise, contact son transitaire qui lui informe qu'il peut dédouaner sa marchandise avec le EUR1 scanner, par la suite adresse une lettre de levée de réserve à sa banque (annexe n° 27) en attendant l'arriver de l'original avant l'échéance du délai. La BEA 041 communique un message format libre 799 (annexe n° 28) à la BMAIC pour l'autoriser à débité son compte auprès de la DEUTSCHE BANK.

Lors du règlement de l'opération par l'importateur x, qui s'est acquitté des frais par le débit de son compte (avis de débit, annexe n° 29) :

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

Com de règlement	23.222,94 DZD
Taxe	7.353,93 DZD
Montant de la transaction	15.481.963,20 DZD

Finally, the importer, equipped with his knowledge and the commercial invoice domiciled, is present at the customs services and has retrieved his merchandise on 14/03/2017, with the declaration in customs (annex n° 30).

Remarque :

The DOE has not paid the bank confirmatory until after the arrival of the documents and after verifying if the rest of the documents is conforming. This transfer of funds was materialized by the form of withdrawal of the currency or « 1 a formule 4 » (annex n° 31) which was effected on 15/03/2017 by the DOE with the Swift (annex 32).

4- Apurement du dossier de domiciliation

It consists for the domiciliary agency to ensure the conformity and the regularity of the execution of the operation following the regulation of exchanges in force, and up to the realization of the physical and financial of the operation.

For this, the agency makes an inventory at the eighth month of opening that is to say the month of December of the documents following, the final invoice, the customs document, and the form of payment.

It is just a verification of the physical existence of these three documents required by the regulation.

The domiciliary agency has to check that the dossier is complete. It proceeds directly to the establishment of the balance which consists in the verification of the value of the duty-free in the D 10 and of that of the commercial invoice or the form of payment.

It checks the conformity of the values and it declares the dossier cleared.

NB :

The dossier is archived by the bank of Algeria during **five years and half** at the disposal of the central bank of Algeria for possible verifications.

Chapitre IV : Le processus de déroulement d'une opération d'importation

Enfin, nous concluons que le crédit documentaire est complexe, coûteux, mais offre une bonne sécurité, les deux contractants. Il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs puisqu'il concilie des deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte l'exigence de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a souhaité.



Conclusion générale

Conclusion

L'Algérie à l'instar des autres pays en développement, et dans le cadre de son adhésion aux institutions internationales s'est engagée, entre autre, à libéraliser son commerce extérieur. C'est ainsi que sur le plan réglementaire, la Banque d'Algérie a été amenée à mettre en place des textes appropriés permettant de concrétiser la libéralisation du commerce extérieur.

D'autre part, les banques se sont vues confier un rôle important à jouer en la matière, grâce à leurs réseaux d'agences et de correspondants. Elles sont en mesure de fournir à leur clientèle toute précision nécessaire sur les partenaires avec lesquelles ils sont susceptibles de traiter, et ceci grâce au service du commerce extérieur, que nous avons essayé de présenter, tout le long de notre étude.

Le service du commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie de tout pays s'ouvrant à l'extérieur et opérant avec des partenaires étrangers. Pour cela, le service doit être organisé de telle façon à répondre aux exigences des agents économiques activant dans le domaine du commerce extérieur.

Il doit, donc, proposer une multitude de services à la clientèle tout en veillant au bon respect de la réglementation. Ainsi, nous avons vu la procédure de domiciliation qui est un préalable à toutes opérations d'Importation ou d'exportation afin de mettre dans un cadre juridique légal.

Concernant le règlement financier, nous avons développé la technique du crédit documentaire qui constitue la technique de paiement la plus sûre. Avec ses différentes formes, il apporte à l'exportateur l'assurance d'être payée, et à l'importateur, l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial.

Nous avons, aussi, développé la technique de remise documentaire. Qui est une technique, de règlement plus souple et moins coûteux que celle du crédit documentaire. Cette technique est utilisée uniquement dans les relations de confiance, car elle ne présente pas l'assurance d'un bon dénouement de l'opération.

Dans cette optique le banquier doit avoir des connaissances suffisantes dans le domaine pour mieux servir la clientèle et mieux appliquer les règles du commerce international, surtout que la responsabilité de la banque peut être engagée.

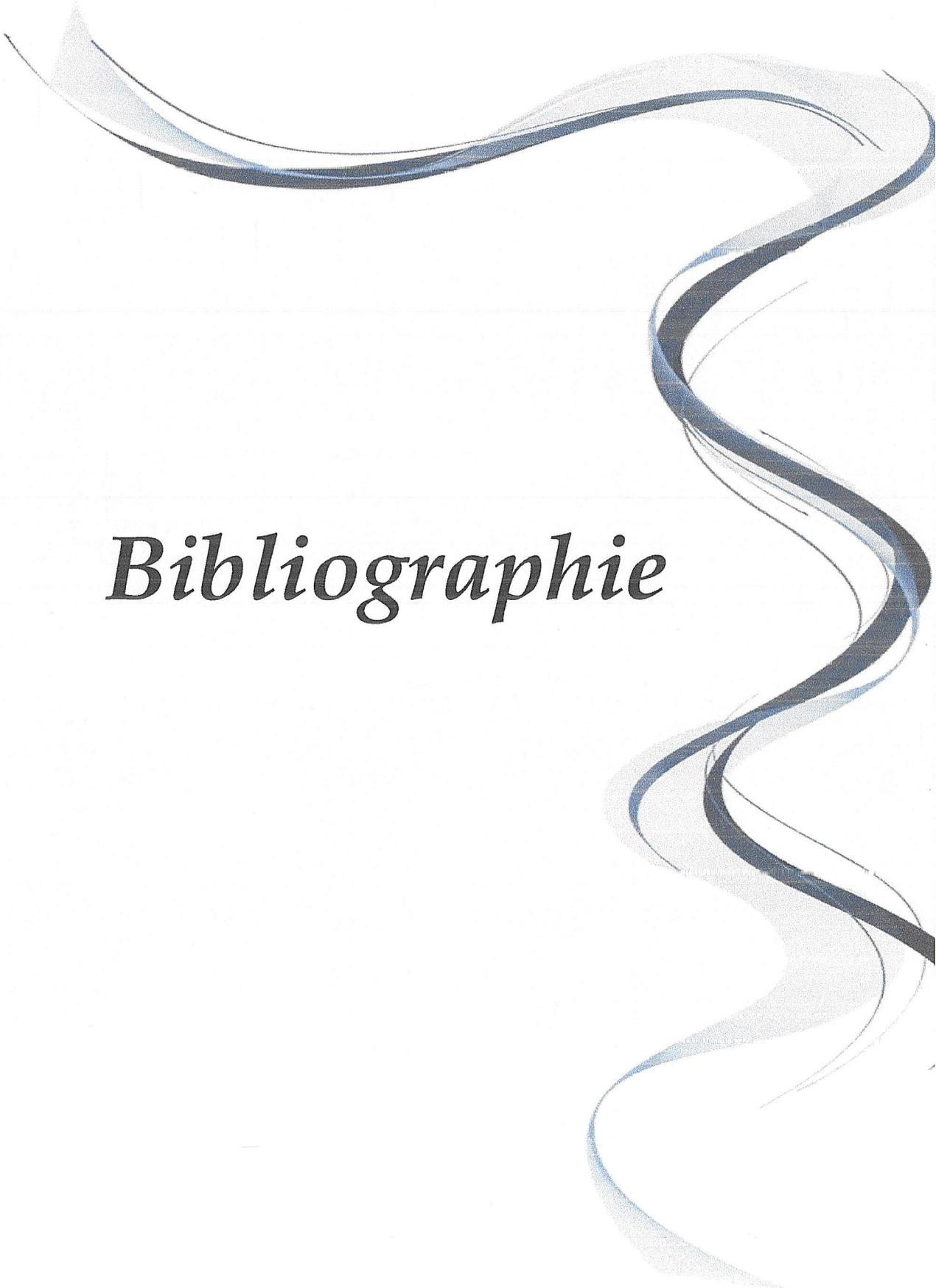
Finalement le choix des techniques de paiement se fait selon des critères conclus entre l'importateur et l'exportateur selon leurs exigences afin de réaliser leurs objectifs.

Les autres opérations du commerce international, telles que la gestion des risques liés au paiement, la marchandise et à la variation du taux de change, sont aussi de la même

Conclusion

importance que les opérations citées précédemment. Pour cela, le système bancaire est appelé à les développer de plus en plus, car elles constituent une source de devises et de capitaux pour la banque et par conséquent pour l'économie.

Enfin, le processus de mondialisation, l'ouverture de notre pays à l'économie de marché et ses multiples tentatives d'adhésion à l'OMC, et l'installation des banques étrangères en Algérie devront inviter les banques algériennes à être plus efficaces et plus compétitives en développant la qualité de leurs services avec une bonne réorganisation de leurs structures, une modernisation de leurs procédures et une meilleure qualification de leurs personnels.



Bibliographie

Bibliographie

Bibliographie

I. OUVRAGES

- Alaoui. A, 2005 : « la compétitivité internationale », l'Harmattan, Paris.
- Amelon. J-L ; Cardebat. J-M, 2010 : « les nouveaux défis de l'internationalisation », De Boeck, Bruxelles.
- Degin.J-M, Bernard.A, 2008 : « l'essentiel des techniques bancaires », Edition d'Organisation, Paris.
- Beitoine. A ; Cazorla. A, 2001 : « dictionnaire des sciences économiques », Armand Colin, Paris.
- Benhalima. A, 1997 : « pratiques des techniques bancaires-référence à l'Algérie », Dahleb, Alger.
- Bernet-Rolland. L, 2008 : « principe des techniques bancaires 25^e », Edition, Dunod, Paris.
- Boudariat. J, 2011 : « le commerce international », l'Harmattan, Paris.
- Boudinot. A ; Frabot. J-C, « technique et pratique bancaire », Sirey, 1978.
- Destexhe. C, 2005 : « contrat de vente international », Edipro, Liège.
- Grugman. P, Ostfeld. M, 2003 : « économie internationale 4^e édition », De Boeck, Bruxelles.
- Limoges. I, 2006 : « le commerce international, surpassez vos frontières », Paris, l'Univers du livre.
- Loubergé. H ; Maurer. P, 1985 : « Financement et assurance des crédits à l'exportation », Droz, Genève.
- Pasco. C, 2002 : « commerce international », Dunod, Paris.
- Rainelli. M, 2003 : « le commerce international, un véritable tour de force 9^e édition », Paris.
- Rives-Lange. J-L, Contamine-Raynaud. M, 1990 : « droit bancaire », Dalloz, Paris.

II. MEMOIRES

- Zourdani. S, 2012 : « financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », Mémoire de magistère, UMMTO.
- Bouchelat. S, 2003 « le commerce international, paiement, financement et risques y afférant », mémoire de fin d'étude, école supérieure des banques.

Bibliographie

III. Textes Réglementaires

- Article 10.b des RUU 600, révision de 2007.
- Article 2 des RUU 600, révision de 2007.
- Article 3 la police globale, CAGEX.
- Le règlement 07.01 du 03/02/2007 relatif a la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transferts vers l'étranger liées à ces transactions, ainsi que les droits et les obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière.
- Le règlement n°88-01 du 12/01/1988 relatif a l'orientation des entreprises économiques publiques.
- Le règlement n°91.12 du 14/08/1991 relatif a la domiciliation des importations.
- Le règlement n°91.13 du 14/08/1991 relatif a la domiciliation des exportations hors hydrocarbure.
- Le règlement n°95.07 du 23/12/1995 relatif au contrôle de change en Algérie.
- Note n°53 du 27/11/2000 de la banque d'Algérie relatif à la codification des numéros de domiciliation.
- RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure n° 522.

IV. ARTICLES:

Recherche

- Affaki.G ; Rour. J-S ; Cattani. C ; Bourque. J-F, 2002 « Financements et garanties dans le commerce international », Centre du commerce international, Genève.
- Annuaire statistique du commerce international, united nations publications, 2006.
- EL HASSAR. C, réformes et opportunités d'investissements dans le secteur bancaire algérien, Media Bank, 06-2000, n°48, Banque D'Algérie.
- Rapport des conventions des nations unies pour le développement du commerce international, 2011.
- Rapport des conventions des nations unies sur le contrat de vente international de marchandise.
- Revue éditée par la BEA n°11, novembre, 2003.
- St-pierre. J, 2004 : « la gestion du risque », Quq, Québec.
- Chentouf. T, 2008 : « l'Algerie face a la mondialisation », codesria, dakar

Bibliographie

V. documents et presse:

- Article 6.1.8 d'unidroit, institue international pour l'unification du droit privé.
- Document de la banque extérieure d'Algérie, les échanges transfrontaliers, 2017
- Document de la banque extérieure d'Algérie, les techniques de financements, les opérations documentaires, 2017
- Document de la banque extérieure d'Algérie, les techniques de paiements à l'international, 2017
- Revue de la société interbancaire de formation, 2017 : « les instruments de règlement du commerce extérieur

VI.SITES INTERNET :

- www.bank-of-algeria.com
- www.bea.dz
- www.cagex.dz/procedure
- www.iccwbo.org
- www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/incoterms-2010
- www.international-pratique.com/Incoterms.



*Liste des tableaux et
figures*

Liste des Tableaux :

N°	Intitulé	Page
1	Les principales clauses liées au contrat	09
2	Tableau des incoterms	22
3	Type d'option	66
4	La cotation	67

Liste des Figures :

N°	Intitulé	Page
1	Schéma d'une opération de crédit documentaire	33
2	Schéma d'une opération de remise documentaire	39
3	La mise en place d'une garantie directe	48
4	La mise en place d'une garantie indirecte	49
5	Organigramme de l'agence 041	71
6	Organigramme du service commerce extérieur	72



Annexes

Annexes

Annexe n°01 : Facture commerciale

ANNEXE N°01

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

FACTURE No 13

13 February 2017

Qté	DESIGNATION	P.U HT	MONTANT
1500 Tonnes	CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERMS 2010)		
	ABRASIF POUR SABLAGE QUANTITE: 1500 TONNES PRIX UNITAIRE: 88,00 EUROS MONTANT TOTAL CFR PORT DE BEJAIA. 132.000,00 EUR SUIVANT FACTURE PROFORMA N 55 DU 05/12/2016		
	ABRASIF POUR SABLAGE (Silicate de Fer) MONTANT TOTAL CFR PORT DE BEJAIA INCOTERMS 2010 MERCHANDISE ORIGINE GRECE PROVENANCE GRECE PAIEMENT PAR CREDIT DOCUMENTAIRE NO 04HCD0001116099 PAYABLE A VUE OUVERTE AUPRES DE: BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ET ALGIERS SWIFT BEXADZALDOE FACTURE ARRETEE A LA SOMME DE CENT TRENTE DEUX MILLE EUROS (132.000,00 €) CFR PORT DE BEJAIA	88,00 €	132 000,00 132 000,00

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE DE BEJAIA 41
 Date: 13 02 2017
 06 03 02 9016 4 10 00031 502

Directrice Adjointe
 B.E.A. BEJAIA 41

Chargé de la Section COMEX
 B.E.A. BEJAIA 41

[REDACTED]

Annexes

Annexe n°02 : La chemise du dossier financier

ANNEXE N° 02

IMPORT - EXPORT

ACCRÉDITIF N° LICENCE N°

CONTRAT

MONTANT	VALIDITE

IRRÉVOCABLE - CONFIRME
CAF - FOB - C ET F - FAS D.U
A VUE - PAR ACCEPTATION

Imp. E.P.A. - El-Achour

Donneur d'ordre ou Bénéficiaire : Compte N° Téléphone :	Crédit ouvert le SUR PAR Remboursement chez : Sous références :
--	--

RÉALISATIONS					INDICATIONS PARTICULIÈRES	
N°	DATE	MONTANT	SOLDE	VISAS	NOS COMMISSIONS	COMMISSIONS CORRESPONDANTES
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						

RÉSERVES

Annexe n°03 : La pré-domiciliation

ANNEXE N°03

Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

Numéro de la domiciliation : [REDACTED]

Nom ou Raison Sociale : [REDACTED]

Capital Social : [REDACTED]

Nom du Gérant : [REDACTED]

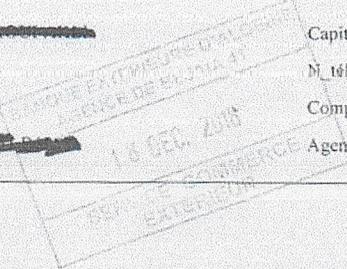
N° téléphone : [REDACTED]

EMAIL : [REDACTED]

Compte Bancaire : [REDACTED]

Adresse : [REDACTED]

Agence: BEJAIA IHADDADENE



Messieurs, Mesdames,

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

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : ABRASIF POUR SABLAGE

Origine de la Marchandise : [REDACTED]

Facture Proforma N°:55

Date de Facture: 2016-12-05

Finalité Economique: FONCTIONNMENT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère) : [REDACTED]

Adresse du Fournisseur : [REDACTED]

Téléphone du Fournisseur : [REDACTED]

Montant : [REDACTED]

Type Devise: EUR

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 2618000000

Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Incoterm : CFR

N° du Registre de Commerce : [REDACTED]

N° Licence d'importation :

REF Agrément d'exercice d'activité:

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

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

Adresse du Bureau de rattachement des impôts : [REDACTED]

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

Nom, Cachet et Signature du gérant :



Annexes

Annexe n°03bis : La confirmation d'un rendez vous fixer par la banque

ANNEXE N°03 bis



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

Madames, Messieurs :

Nous vous prions de bien vouloir vous présenter à nos guichets le : 14/12/2016 à 09:30 munis des documents suivants:

- La demandé de domiciliation model en vigueur, dument renseignée et signée par le client importateur ou le gérant dument mandaté.
- La facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007.
- L'attestation fiscale et parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinés à la revente en l'état , délivrée par les services du Ministère du Commerce .
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état,délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.
- L'autorisation ou visa technique délivré par les Ministeres concernés pour l'importation de certains produits réglementés.
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la tax de 3% pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente.
- Le bilan et le tableau des comptes de resultats de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal).
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation: une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état.

Siège Social:11 Boulevard Colonel Amirouche- Alger
BP 323 Alger Gare - R.C.0011452 B 00
Spa au Capital de 100 000 000 000 DA

BEA
La Banque à la Hauteur de
Vos Aspirations.

Annexe n°04 : La demande de domiciliation

ANNEXE N°04

DEMANDE DE DOMICILIATION IMPORT

Cadre réservé à l'importateur

Nom ou raison sociale : ~~.....~~
 Adresse : ~~.....~~ Béjaïa
 N° Tél : ~~.....~~
 N° de compte : ~~.....~~ Date d'ouverture :
 N° d'identification fiscale : ~~.....~~ N° d'identification statistique : ~~.....~~

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment l'instruction n° 07/01 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de nous domicilier l'opération ci-après :

Cadre réservé à l'opération

PRODUIT
 Nature du produit à importer : ABRA.Si.F...DE.SABLAGE
 Tarif douanier : 86.18 CV.DD.....
 Quantité : ...15 CV,DD...Toures
 Destiné à : ...Fonctionnement...
 Prix unitaire : ...88,12 €.....

FOURNISSEUR
 Raison sociale : ~~.....~~
 Adresse : ~~.....~~ Pays : ...C.R.E.C.E...
 N° de la facture : ...55.....
 Mode de règlement : ...L.C.....
 Banque du fournisseur : National Bank of Egypt
 Montant en devises : ...132,000 €.....

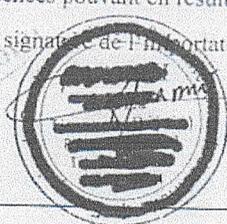
REGLEMENT
 Date de la facture : ...05.12.2016
 Terme de vente : ...C.F.R...
 CV en dinars :

Nous nous engageons à vous déposer le D10 exemplaire déclarant dûment annotée par les services de douanes dans les 48 h qui suivent le dédouanement de la marchandise.

La présente domiciliation vous est demandée et les déclarations qui précèdent fournies sous notre entière responsabilité, nous vous dégageons par la présente de toutes les conséquences pouvant en résulter.

Date : 15/12/2016 et signature de l'importateur

[Signature]



Cadre réservé à la banque

La présente opération se réalisera par Rece
 Est autorisée dans le strict respect de la réglementation des changes et du commerce extérieur en Algérie et en application de l'instruction 499 PDC du 29.12.94
 CV en devises de ...132,000 €... a fait l'objet d'une provision à% sur son compte dans nos livres n° ...242200761164... le
 Autorisation de crédit N° du (copie jointe s'il y a lieu)

Signature autorisée

[Signature]

Annexes

Annexe n°05 : La déclaration d'engagement

ANNEXE N°05

République Algérienne Démocratique et populaire
Ministère des Finances

DECLARATION D'ENGAGEMENT

(Référence art .95 loi des finances pour 2003)

Je soussigné.....

Agissant en qualité de.....

Représentant de.....

Adresse.....

N° du registre de commerce.....

N° d'identification statistique.....

Atteste par la présente que la FACTURE N° 55 DU 05/11/2016 DE
Entre dans le cadre de :

- () Matières, produits marchandises importes par nos soins sont destinés à la Transformation ou le conditionnement par notre établissement.
- () Importations entrant dans le cadre de notre activité de distribution A travers notre réseau.
- () Importations entrant dans le cadre de la maintenance et du service Après - vente réalisées à travers notre réseau.
- (x) Importations entrant dans le cadre d'une activité agréée
- () Importations sont effectuées dans le cadre de contrat de fourniture D'équipements et de prestation de service.

Je certifie sincère les renseignements portés ci-dessus

Fait en quatre exemplaire originaux a.....

Signatures

Cadre réserve a la banque

COMEX

18 DEC 2016

2016 4 10 00037EUR

Cachet et numéro de domiciliation

Anence BEA-BEJATA 41

Annexe n°06 : Engagement

ANNEXE N°06

ENGAGEMENT

Je soussigné Mr. [REDACTED] Responsable légal de
La société : [REDACTED]
Raison social : [REDACTED]
Activité : [REDACTED]
Adresse : [REDACTED]
NIF : [REDACTED]

M'engage au nom de la société

- A affecter les biens et matières premières importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise .
- De m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement en application de l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015 qui stipule que « les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipements et matières premières qui ne sont pas destinées à la revente en état sont passibles lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (02) fois la valeur de ces importations »

Faite à [REDACTED] le 15/12/2016

Cachet et signature.

(Précédé de la mention « lu et approuvé »)



Annexes

Annexe n°08: Bordereau d'ouverture de la domiciliation

بنك الجزائر الخارجي  Banque Extérieure d'Algérie

ANNEXE N°08

N° compte : Domiciliation Import N° 082007
DOSSIER N° 060302200541000037EUR

0412700028-44 18 Decembre 2016 à 09:24

Agence : 00041 DJAIA (041)
Devise : DZD DTNAR ALGERIEN
Type : 001 DOM IMPORT (DI)
Guichetier : C309

Monsieur [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
ALGERIE

REF. AUTORITE : 171860700284187
Echéance : 18/12/2017
Apurement :
Terme de vente : COUT ET FRET
Code douanier : 26180000 Laitier granulé (Sable-laitier)

Correspondant : [REDACTED]
[REDACTED]

Pays de provenance : 411 GRECE

Montant marchandise : 132.000,00 EUR
Montant affrètement : 0,00 EUR
Montant Total : 132.000,00 EUR TX change : 116,8139000

COMMISSION DOMIC : 2.200,00 DZD
Taxe : 374,00 DZD
Nous debiterons votre compte N° 0412700028-44 le 18/12/2016
selon vos instructions du 18/12/2016 de 2574,00 DZD
Date de valeur : 15/12/2016
Solde : [REDACTED]
Disponibilité : [REDACTED]
Autorisation : 0,00 au
Desaccords : VETB

BP 40 Capital de 100 000 000 000 DA - Siège Social : 11, Boulevard Colonel Assel-Laf, Alger - Tél. Algérie 01 14428 2000

Annexes

Annexe n°09 : Avis de débit

بنك الجزائر الخارجي  Banque Extérieure d'Algérie

AVIS DE DÉBIT

N° compte: 0412200026-44 Le: 18 Décembre 2016

Service :
Agence : BEJAIA (041) Monsieur [REDACTED]
Date : 18/12/2016 [REDACTED]
Type : DUM IMPORT (DI) [REDACTED]
Motif : BEJAIA (041) DUM IMPORT (DI) [REDACTED]
Ref : 002007 ALGERIE

DINAR ALGERIEN
COMPTES COURANTS ORDINAIRES

Motif	Montant
Overdrafts Domiciliation import [REDACTED]	Commissions 2,200.00
REF. AUTORITE : 171060700234187 MONTANT : 116,000.00 EUR AU COURS DE 116,2132000	Taxe à 17,00% 374.00
TOTAL A VOIRE DEBIT DZD : 2,574.00	

ANNEXE N°09

SPA au capital de 100 000 000 000 DA - Siège social : 11, Boulevard Colonel Amrouche, Alger - RC Alger 00 114528-2000

Annexes

Annexe n°10 : Fiche de contrôle

FICHE DE CONTROLE (1)
Modèle F. DI

Instruction n° 393
ANNEXE II

ANNEXE N°10

Intermédiaire Agréé

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

Agence : *ain*

Numéro de guichet domiciliataire

060302

Références diverses concernant l'importateur

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

060302/2016/410100037.tue

Dossier de domiciliation DI
 Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur

DATES

18 12 2016

1° Date d'ouverture du dossier :

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

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

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

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

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL ENAG - ULC - Reghala

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	
	<i>CFR Béjaïa</i>	<i>132.000,00 €</i>		<i>Abasif de Sablage</i>

LICENCE D'IMPORTATION AC Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
ATTESTATION D'IMPORTATION AV soit la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	
			<i>CASH</i>	

OBSERVATIONS GENERALES

Rab

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages.
- un exemplaire rayé de violet comportant seulement la première page.

(2) À remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur).

B.E.A. 5.256

Annexes

Annexe n°11 : Demande d'ouverture du Credoc

Nom ou raison social

ANNEXE N°11

Banque Extérieure d'Algérie
Béjaia 041
Bd Krim Belkacem Bejaia

Compte n°

DEMANDE D'OUVERTURE CREDOC A L'IMPORTATION

ANNEXE

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir par courrier / Swift un crédit documentaire

Irrévocable et confirmé

Auprès de National Bank of Greece (Swift : ETHNGRAA)

En faveur de : [Redacted]

Pour un montant ... A.B.E. S.M. ...

Maximum / environ

Contrat : FOB-FCI-CFR-CPT

Utilisable a vue payable à G.R.E.C.E.

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE BEJAIA 41
18 DEC. 2016
SERVICE COMMERCE
EXTERIEUR

Contre remise des documents suivants :

PLI BANCAIRE

(5) Facture originale dûment signée et cachetée par le bénéficiaire, indiquant le montant en chiffres et en lettres.

(3) Connaissements clean on bord à l'ordre de la Banque Extérieure d'Algérie notifié donneur d'ordre marquer fret PAYE

() Lettre de transport aérienne LTA marchandise au nom de la Banque Extérieure d'Algérie.

(1) Original EUR1 établi par les services de douanes.

() Original certificat de contrôle de qualité délivré par un organisme dûment habilité.

(2) Original certificat d'origine établi et signé par la chambre de commerce et de l'industrie ... Espagne ... (Origine ... Espagne ...)

(3) Original bordereau de colisage dûment signé et cacheté par le bénéficiaire

(2) Copie Ex 1 délivré par les services de douanes

(2) Original certificat de conformité dûment signé et cacheté par le bénéficiaire

Numéro de document : 01220006144
Montant au compte : 36.184.000,48
Provision :
Bon à provisionner
Bon à encaisser

le tout se rapportant à l'expédition de [Redacted] suivant facture pro forma

n° 55... du 05.10.2016... Quantité 15000 tonnes

crédit valable jusqu'au 21.10.2016

Date limite d'embarquement au plus tard le 30.10.2016

Embarquement G.R.E.C.E. destination BEJAIA

Transbordement D.U.L. expédition partielles : Non

Tout frais ors Algérie concernant cette l/c sont a charge du Fournisseur

[Redacted signature]

Annexe n° 13: Avis de débit

ANNEXE N°13



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

AVIS DE DEBIT

N° compte : 0412200026-44 Le : 20 Decembre 2016

Service : **Transfert**
 Agence : BEATA (041)
 Valeur : 15/12/2016
 Type : CREDIT A VUE TOTAL PROVIS 06761
 Dossier : 10116000011

Montant sur VUE : [REDACTED]
 ALGERIE

DINAR ALGERIEN
 COMPTES COURANTS ORDINAIRES

Motif	Frais	Montant
OUVERTURE DE CREDIT A L'IMPORTATION		
[REDACTED] CO LTD		
COMMISSIONS OUVREURE CREDIT		3,000,00
FRAIS SWIFT OUVREURE		1,500,00
COMMISSIONS ENGAGT FINOV 100%		38,548,59
FRAIS		43,048,59
Montant		7,318,26

04 12 20 00 26 44

578 au capital de 100 000 000 000 DAJ - Siège social : 15, Boulevard Ouled Abdelhakim, Alger - Tél : 021 49 33 20 00

Annexe n°14 : Message Swift MT 700 (ouverture)

Page 1 of 3

ANNEXE N°14

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: OUHADJ
 Alliance Server Instance: init
 Date - Time: 2016/12/18 16:23:17

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000
 Instance Type and Transmission
 Notification

(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status: Network Ack
 Priority/Delivery: Normal

Message Input Reference: [REDACTED]

Message Header

Swift Input: FIN 700 Emission d'un credit docum
 Sender: BEXADZAL041
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE BEJAIA 041)
 BEJAIA

DZ

Receiver:

[REDACTED]
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET
 NOSTRO)
 ALGIERS DZ

Message Text

F27: Séquence des totaux
 Number: Numéro: 1/
 Total: 1
 F40A: Forme de crédit documentaire
 IRREVOCABLE
 F20: Numéro du crédit documentaire
 041ICD0001116099
 F31C: Date d'émission
 161218 2016 Dec 18
 F40E: Règles d'application
 ApplicableRules: Règles applicables: UCP LATEST VERSION
 F31D: Date et lieu de l'expiration
 Date: 160219 2016 Feb 19
 Place: Lieu: GRECE
 F51D: Banque demanderesse - Identifiant de partie - Nom et adresse
 NameAndAddress: Nom et adresse:
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE BEJAIA 041
 BT C3 ZONE INDUSTRIELLE IHADDADEN
 BEJAIA 06000 ALGERIE
 F50: Partie demanderesse
 MONSIEUR [REDACTED]
 [REDACTED]
 ALGERIE
 F59: Bénéficiaire
 NameAndAddress: Nom et adresse:
 [REDACTED] GREECE
 F32B: Code devise et montant
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: 132000,00 #132.000,00#
 F39B: Crédit maximum
 NOT EXCEEDING
 F41A: Disponible chez/via - Code d'identifiant - Code

ANNEXE N°14

Page 2 of 3

IdentifierCode: Code d'identifiant:
BEMADZALDOE

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT

L/C ET NOSTRO) ALGIERS DE

1000 BY PAYMENT

F43P: Envois partiels
INTERDITS

F43T: Transbordement
AUTORISE

F44E: Port de chargem/Aéroport départ
PORT GREC

F44F: Port de déchargem/Aérprt de dest
PORT DE BEJAIA

F44C: Date ultime d'envoi
170130 2017 Jan 30

F45A: Desc biens et/ou prestations
CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERMS 2010)
ABRASIF POUR SABLAGE
QUANTITE: 1500 TONNES
PRIX UNITAIRE: 88.00 EUROS
MONTANT TOTAL CFR PORT DE BEJAIA: 132.000,00 EUR
SUIVANT FACTURE PROFORMA N 55 DU 05/12/2016

F46A: Documents requis
FACTURES COMMERCIALES DUMENT CACHETES ET SIGNEES PAR LE
BENEFICIAIRE EN 05 EXEMPLAIRES ORIGINAUX) PORTANT LE MONTANT EN
CHIFFRES ET EN LETTRES.
CONNAISSEMENTS (3/3 ORIGINAL) CLEAN ON BORD A L'ORDRE
DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE 041 NOTIFIE DONNEUR D'ORDRE
MARQUE FRET PAYE .
ORIGINAL EUR 1 DELIVRE PAR LES SERVICES DE DOUANES .
ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE GRECE) ETABLI PAR
LA CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE GREC
BORDEREAU DE COLISAGE EN 03 EXEMPLAIRE ORIGINAL DUMENT SIGNES
ET CACHETES PAR LE BENEFICIAIRE .
ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE DUMENT SIGNES ET CACHETES PAR
LE BENEFICIAIRE .
COPIE EX1 DELIVRE PAR LES SERVICES DE DOUANES.

F47A: Autres conditions
L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR VOTRE
BANQUE ET PAR COURRIER EXPRESSE A NOTRE AGENCE CITEE AU
CHAMP 51D
POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTEES PAR LE
DONNEUR D'ORDRE, VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER DE NOTRE
COMMISSION D'INTERVENTION S'ELEVANT A EUR 100,00.
VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION
DE LA L/C AU BENEFICIAIRE AINSI QUE LA BANQUE INTERMEDIAIRE.
DATE DE DEPOT: LE 18/12/2016
DOM:060302201641000037EUR DU 18/12/2016
TD:26180000
FINALITE ECONOMIQUE:FONCTIONNEMENT
NIF:171060700234187
NIS:197106070023445

F71B: Frais
VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE MEME EN CAS
D'ANNULATION OU DE NON UTILISATION
DE LA L/C. L'ARTICLE 37C DES RUU
NON OPPOSABLE A LA BEA.

F48: Période de présentation
21 JOURS

ANNEXE N°14

Page 3 of 3

F49: Instructions de confirmation
WITHOUT
F53A: Banque de remboursement - Identifiant de partie - Code d'identifiant
IdentifieurCode: Code d'identifiant:

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT

L/C ET NOSTRO)

ALGIERS DZ

F78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES, REMBOURSEMENT PAR LE DEBIT DE
NOTRE COMPTE EN EUR VALEUR 07 JOURS OUVRES (ALGERIE/GRECE)
APRES LA DATE DE VOTRE SWIFT MT 754 A [REDACTED] NOUS AVISANT
DE LA LEVEE DE DOCUMENTS CONFORMES

F57A: Banque Notificatrice - Identifiant de partie - Code d'identifiant
IdentifieurCode: Code d'identifiant:

ETHNGRAAXX

NATIONAL BANK OF GREECE S.A.

ATHENS GR

F72: Info émetteur - destinataire
://REC/TOUTE DEMANDE DE MODIFICATION
//AVIS D'IRREGULARITES AINSI
//QUE TOUTE INTERROGATION SUR
//CETTE L/C A TRANSMETTRE A NOTRE
//AGENCE INDIQUEE AU CHAMP 51D.

Message Trailer

(CHK:CEE88B9A700D)

PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

formatted_interventions

Category : Network Report
Creation Time : 18/12/16 16:18:47
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text

{1:F21BEXADZALA0412721514496}{4:{177:1612181623}{451:0}}

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Annexes

Annexe n°15 : Lettre d'instruction

ANNEXE N°15

20/12/16-11:00:13

Ack041-1616-001707

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1104 161220BEXADZALAD0E2726515210
----- 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
Receiver : BMICDZALXXX
BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET LE

COMMERCE

ALGIERS DZ

MUR : CREDOC

----- Message Text

27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
041ICD0001116099
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
170219ALGERIE
51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BEA AGENCE BEJAIA 041
BT C3 ZONE INDUSTRIELLE IHADDADEN
BEJAIA 06000 ALGERIE
BEXADZALX095
50: Partie demanderesse
[REDACTED]
ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
[REDACTED]
GREECE
32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #132.000,00#
39B: Credit maximum
NOT EXCEEDING
41A: Disponible chez/via - FI BIC
BMICDZAL
BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET LE

COMMERCE

ALGIERS DZ
BY PAYMENT

43P: Envois partiels
INTERDITS
43T: Transbordement
AUTORISE
44E: Port de chargem/Aeroport depart
PORT GREC
44F: Port de dechargem/Aerprrt de dest



Annexes

ANNEXE N°15

PORT DE BEJAIA
44C: Date ultime d'envoi
170130
45A: Des biens et/ou prestations
CFR PORT DE BEJAIA (INCOTERMS 2010)
20/12/16-11:00:13 Ack041-1616-001707

2

ABRASIF POUR SABLAGE
QUANTITE: 1500 TONNES
PRIX UNITAIRE: 88.00 EUROS
MONTANT TOTAL CFR PORT DE BEJAIA: 132.000,00 EUR
SUIVANT FACTURE PROFORMA N 55 DU 05/12/2016
46A: Documents requis
FACTURE COMMERCIALE EN 05 EXEMPLAIRES ORIGINAUX DUMENT
CACHETEES
ET SIGNEES PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT LE MONTANT EN
CHIFFRES ET EN LETTRES.
JEU COMPLET DE CONNAISSEMENTS 3/3 ORIGINAUX CLEAN ON
BOARD A
L'ORDRE DE LA BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE AGENCE BEJAIA
041
NOTIFY DONNEUR D'ORDRE MARQUES FRET FAYE ET PORTANT CODE
NIF
DU DONNEUR D'ORDRE:171060700234187
ORIGINAL EUR 1 DELIVRE PAR LES SERVICES DES DOUANES .
ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE GRECE) ETABLI ET
SIGNE PAR
LA CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE GREQUE
BORDEREAU DE COLISAGE EN 03 EX ORIGINAUX DUMENT SIGNES
ET CACHETES PAR LE BENEFICIAIRE .
ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE DUMENT SIGNE ET
CACHETE PAR
LE BENEFICIAIRE
CORIE EX1 DELIVREE ET SIGNEE PAR LES SERVICES DES
DOUANES.
47A: Autres conditions
L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR
VOTRE
BANQUE (EMICDZAL) ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE AGENCE
CITEE
AU CHAMP 51D
LA BANQUE DU BENEFICIAIRE EST TENUE DE RESPECTER
SCRUPULEUSEMENT
CETTE CLAUSE
TOUT ENVOI DE DOCUMENTS EFFECTUE EN DEHORS DE VOTRE
BANQUE SERA A
UTOMATIQUEMENT RENVOYE AU PRESENTATEUR
POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTEES PAR LE
DONNEUR D'ORDRE, VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER
SEPAREMENT DE
NOTRE COMMISSION D'INTERVENTION S'ELEVANT A EUR 100,00
L/C AU
VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA

Annexes

ANNEXE N°15

BENEFICIAIRE AINSI-QUE LA BANQUE INTERMEDIAIRE
DOCUMENTS PRESENTES APRES DATE DE VALIDITE NON
ACCEPTABLES
TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET INDIQUER LA
REFERENCE
DE LA L/C SAUF EXI
71B: Frais
VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE. MEME EN CAS
D'ANNULATION OU DE NON UTILISATION
DE LA L/C. L'ARTICLE 37C DES RUU NON
OPPOSABLE A LA BEA
49: Instructions de confirmation
WITHOUT
78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES, REMBOURSEMENT A VOTRE
MEILLEURE
CONVENANCE EN EUR VALEUR 07 JOURS OUVRES (ALGERIE/GRECE)
DONT VENDREDI FERIE EN ALGERIE APRES LA DATE DE VOTRE
SWIFT MT
754 A [REDACTED] NOUS AVISANT DE LA LEVEE DE DOCUMENTS
CONFORMES
20/12/16-11:00:13 Ack041-1616-001707

3

57A: Banque Notificatrice - FI BIC
ETHNGRAAXX
NATIONAL BANK OF GREECE S.A.
ATHENS GR
72: Info emetteur - destinataire
/REC/TOUTE DEMANDE DE MODIFICATION
//AVIS D'IRREGULARITES AINSI
//QUE TOUTE INTERROGATION SUR
//CETTE L/C A TRANSMETTRE A NOTRE
//AGENCE INDIQUEE AU CHAMP 51D.
----- Message Trailer

{CHK:5F8028DBE030}
PKI Signature: MAC-Equivalent
----- Interventions

Category : Network Report
Creation Time : 20/12/16 10:59:52
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BEXADZALAD0E2726515210}{4:{177:1612201104}{451:0}
{108:CREDOC}}

Annexe n°16 : Message Swift MT 730 (accuser de réception)

ANNEXE N°16

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: OUHADJ
Alliance Server Instance: init
Date - Time: 2016/12/22 15:56:29

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000
Instance Type and Transmission

Copy received from SWIFT
Priority: Normal
Message Output Reference: 1131 161222BEXADZALAD0E2732699605
Correspondent Input Reference: 1131161222BMICDZALXXX8457276778

Message Header

Swift Output: FIN 730 Accuse de reception
Sender: BMICDZALXXX
BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET L'ALGIERS
Receiver: [REDACTED] DZ
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART ALGIERS DZ

Message Text

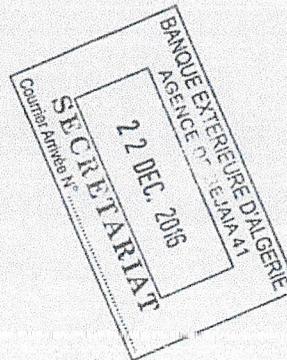
F20: Référence de l'émetteur 160950M
F21: Référence du destinataire 0411CD0001116099
F30: Date accusé de réception du msg 161220 2016 Dec 20
F72: Info émetteur - destinataire AVONS NOTIFIE LA LC AU BENEFICIAIRE EN AJOUTANT NOTRE CONFIRMATION PAR L'INTERMEDIAIRE DE:CRBAGRAA

Message Trailer

{CHK:2771FC9679C4}
PKI Signature: MAC-Equivalent
End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report



Annexe n°18 : Message Swift MT 707 (modification)

Page 1 of 2

ANNEXE N°18

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: OUHADJ
 Alliance Server Instance: init
 Date - Time: 2017/01/30 15:35:53

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification

(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status: Network Ack
 Priority/Delivery: Normal

Message Input Reference: [REDACTED]

Message Header

Swift Input: FIN 707 Modif d'un credit docum
 Sender: BEXADZAL041
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE BEJAIA 041)
 BEJAIA

Receiver:

[REDACTED] DZ
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET
 NOSTRO)
 ALGIERS DZ

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
 0411CD0001116099

F21: Référence du destinataire
 NO REF

F52A: Banque émettrice - Identifiant de partie - Code d'identifiant
 Identifiant: Code d'identifiant:
 BEXADZAL041

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE BEJAIA 041)
 BEJAIA DZ

F31C: Date d'émission

170130 2017 Jan 30

F30: Date de la modification

170130 2017 Jan 30

F26E: Numéro de la modification

01

F59: Bénéficiaire (ayt modif)

NameAndAddress: Nom et adresse:

F44C: Date ultime d'envoi

170215 2017 Feb 15

F79: Explication

VEUILLEZ MODIFIER COMME SUIV:
 CHAMP 44C:15/02/2017
 LE RESTE DEMEURE INCHANGE
 SALUTATIONS BEJAIA 041

Message Trailer

{CHK:2861DEF0D8F9}

PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

formatted_interventions Category : Network Report
 Creation Time : 30/01/17 15:24:38
 Application : SWIFT Interface
 Operator : SYSTEM

Annexes

Annexe n°20 : Bordereau de modification de Credoc

ANNEXE N°20

MODIFICATION DE CREDIT BANQUE ALGERIENNE DEROGATION DEMANDEE 141
بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie
30 JAVUVER 2017 2 14:53

041700026-44

N° compte : 00001 ALGERIEN

Le :

001 CREDIT A VUE TOUT SOU

ALGERIEN

ALGERIEN

Compte

132.000,00 EUR 1% charge

117,2754000

COMPTES MEDIANTE

0,00 EUR

19,675,077,80 EUR

Montant

0,00 EUR

500,00 DZD

Montant

132,000,00 EUR 1% charge

10761/2017

19702/2017

Montant

13,649,000,00

13,649,000,00

0,00

DELEGATION ALGERIENNE

DELEGATION ALGERIENNE

Annexe n°21 : Lettre de modification



Entreprise de Travaux de peintures Bâtiments & industriels

Bejaia
Tel : Fax :

ANNEXE N° 21

Béjaia, Le 05/02/2017

A Madame
La Directrice de la BEA Béjaia
Agence 41

Objet : Modification du Swift

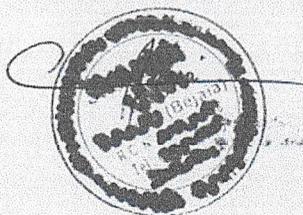
Madame,

Honneur de vous solliciter ; suite à la demande de notre Fournisseur d'abrasif, nous vous demandons de bien vouloir modifier notre swift , comme suit :

2- reporté la date de validité de la lettre de crédit au 10/03/2017, prévu initialement pour le 21/02/2017, et cela suite à la demande de notre fournisseur.

Veuillez agréer madame nos meilleures salutations

L'ENTREPRISE :



Annexe n°22 : Message Swift MT 707 (modification)

Page 1 of 2

ANNEXE N°22

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: OUHADJ
 Alliance Server Instance: init
 Date - Time: 2017/02/05 11:33:38

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification

(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status: Network Ack

Priority/Delivery: Normal

Message Input Reference: [REDACTED]

Message Header

Swift Input: FIN 707 Modif d'un credit docum

Sender: BEXADZAL041
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE BEJAIA 041)
 BEJAIA

DZ

Receiver: BEXADZALDOE
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET
 NOSTRO)
 ALGIERS DZ

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
 041ICD0000116099

F21: Référence du destinataire
 NO REF

F52A: Banque émettrice - Identifiant de partié - Code d'identifiant
 IdentifierCode: Code d'identifiant:
 BEXADZAL041

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE BEJAIA 041)
 BEJAIA DZ

F31C: Date d'émission
 170205 2017 Feb 05

F30: Date de la modification
 170205 2017 Feb 05

F26E: Numéro de la modification
 02

F59: Bénéficiaire (avt modif)
 NameAndAddress: Nom et adresse:

[REDACTED] A GREECE

F31E: Nouvelle date d'expiration
 170310 2017 Mar 10

F79: Explication
 VEUILLEZ MODIFIER COMME SUIV:
 CHAMP 31D: 10/03/2017
 LE RESTE DEMEURE INCHANGE
 SALUTATIONS
 BEJAIA 041

Message Trailer

(CHK:F749F0D97E79)

PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

formatted_interventions Category : Network Report
 Creation Time : 05/02/17 11:33:02
 Application : SWIFT Interface

Annexes

Annexe n°23 : Message Swift MT 707 (modification)

ANNEXE N°23

09/02/17-15:47:44 Ack041 1060 001702 1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status : Network Ack

Priority/Delivery : Normal

Message Input Reference : [REDACTED]

----- Message Header

Swift Input : FIN 707 Modif d'un credit docum

Sender : [REDACTED]

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ

Receiver : BMICDZALXXX

BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET LE

COMMERCE

ALGIERS DZ

MUR : CREDOC

----- Message Text

20: Reference de l'emetteur

0411CD0001116099

21: Reference du destinataire

160950M

59: Beneficiaire (avt modif)-nom/adr

[REDACTED]

GR-350 12 LARYMNA GREECE

31E: Nouvelle date d'expiration

170310

----- Message Trailer

{CHK:BD737C01FB8E}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions

Category : Network Report

Creation Time : 09/02/17 15:47:34

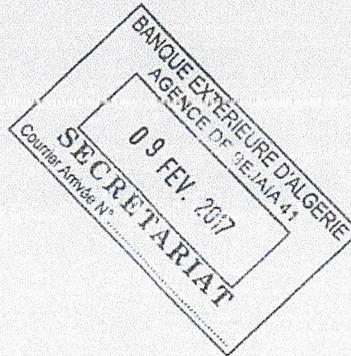
Application : SWIFT Interface

Operator : SYSTEM

Text

{1:F21BEXADZALAD0E2884537102}{4:{177:1702091552}{451:0}

{108:CREDOC}}



Annexes

Annexe n°25 : Message Swift MT 754 (avis de paiement)

https://beaswift2:2443/swp/access7_1_21/messenger/reportDownload

ANNEXE N°25

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: OUHADJ
Alliance Server Instance: init
Date - Time: 2017/03/05 14:17:46

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy
received from SWIFT
Priority: Normal
Message Output Reference: [REDACTED]
Correspondent Input Reference: [REDACTED]

Message Header

Swift Output: FIN 754 Avis pmt/accept/negociation
Sender: BMICDZALXXX
BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET L
ALGIERS DZ
Receiver: BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
160950M
F21: Référence d'origine
0411CD000116099
F32B: Montant principal payé/acc/négo - Devise - Montant
Currency: Devise: EUR EURO
Amount: Montant: 132000,00 #132.000,00#
F34A: Montant total demandé - Date - Devise - Montant
Date: 170315 2017 Mar 15
Currency: Devise: EUR EURO
Amount: Montant: 132000,00 #132.000,00#
F57A: Banque depositaire du compte - Identifiant de partie - Code d'identifiant
IdentifiantCode: Code d'identifiant:
BBRUBEBB ING BELGIUM NV/SA (FORMERLY BANK BRUSSELS LAMBERT S.A.),
BRUSSELS (ALL BRANCHES)
BRUSSELS BE
F77A: Explication
DOCUMENTS NEGOCIERS CONFORMES AUX
TERMES DU CREDIT.

Message Trailer

(CHK:1C1BFA9CE6B7)
PKI Signature: MAC-Equivalent
End of Message

Report Footer



Annexe n°26 : Message Swift MT 730 (avis de refus)

ANNEXE N°26

Page 1 of 2

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: OUHADJ
 Alliance Server Instance: init
 Date - Time: 2017/03/12 14:53:32

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification

(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status: Network Ack

Priority/Delivery: Normal

Message Input Reference: [REDACTED]

Message Header

Swift Input: FIN 734 Avis de refus
 Sender: BEXADZAL041
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE BEJAIA 041)
 BEJAIA DZ
 Receiver: BMICDZALXXX
 BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE
 ALGIERS DZ

Message Text

F20: TRN de l'émetteur
 041ICD0001116099
 F21: Référence banque présentatrice
 160950M
 F32A: Date et montant de l'utilisation
 Date: 170312 2017 Mar 12
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: 132000,00 #132.000,00#
 F77J: Différences
 SUITE A VOTRE MT 799 DU 09/03/2017 CONCERNANT LC
 CITEE EN OBJET, NOUS VOUS COMMUNIQUEONS CI-DESSOUS
 LES IRREGULARITES DETECTES PAR NOS SOINS:
 04 FACTURES COMMERCIALES AU LIEU DE 05 FACTURES
 CONNAISSEMENTS ORIGINAL 2/3 AU LIEU DE 3/3
 EUR 1 DOCUMENT SCANE AU LIEU DE ORIGINAL EURI
 NOUS AVONS INFORME NOTRE RELATION DE CES
 IRREGULARITES ET NOUS ATTENDONS CES INSTRUCTIONS
 AUSSI, NOUS VOUS DEMANDONS DE VOUS ABSTENIR DE
 DEBITER NOTRE COMPTE .
 SALUTATIONS
 BEJAIA 041
 F77B: Remise des documents

Message Trailer

{CHK:E3F4BEEC3154}
 PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

formatted_interventions Category : Network Report
 Creation Time : 12/03/17 14:49:50
 Application : SWIFT Interface
 Operator : SYSTEM
 Text
 {1:F21BEXADZALA0412980554792}{4:{177:1703121455}{451:0}}

End of Message

Report Footer

Annexes

Annexe n°27 : Lettre de levé de réserve



Entreprise de Travaux de peintures Bâtiments & industriels

Tel : [redacted] Fax : [redacted]

ANNEXE N°27

Béjaïa, Le 09/03/2017

A Madame
La Directrice de la BEA Béjaïa
Agence 41

Objet : Levée de Réserve sur LC n°041 ~~160~~ 1600011
de 13200000 ~~000~~ Eur

Madame,

Honneur de solliciter votre haute bienveillance de bien vouloir levée les réserves
sur notre LC n°041 ~~160~~ 1600011 de 13200000, ~~000~~ Eur.

Veillez agréer madame nos meilleures salutations

L'ENTREPRISE :



Annexe n°28 : Message Swift MT 799 (format liber)

ANNEXE N°28

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Insurance Search - Detailed Report
 Operator: OUHADJ
 Alliance Server Instance: Init
 Date + Time: 2017/03/12 18:29:47

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000
 Instance Type and Transmission

Notification
 (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status: Network Ack
 Priority/Delivery: Normal

Message Input Reference: [REDACTED]

Message Header

Swift Input: FIN 799 Msg au format libre
 Sender: BEXADZAL041
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE BEJAIA 041)
 BEJAIA DZ
 Receiver: BMICDZALXXX
 BANQUE DU MAGHREB ARABE POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE
 ALGIERS DZ

Message Text

F20: Numéro de référence transaction
 0411CD1700011160

F21: Référence d'origine
 001CDE1700001

F79: Explication
 NOUS VOUS INFORMONS QUE LA NATIONAL BANK OF GREECE
 NOUS A TRANSMIS CE JOUR L'ORIGINAL EURI CONCERNANT
 LA LC CITEE EN REFERENCE .
 A CET EFFET, NOUS VOUS AUTORISONS A DEBITER NOTRE
 COMPTE SOUS BONNE DATE VALEUR
 SALUTATIONS
 BEJAIA 041

Message Trailer

{CHK:8CA910334710}
 PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

formatted_interventions: Category: Network Report
 Creation Time: 12/03/17 16:30:23
 Application: SWIFT Interface
 Operator: SYSTEM
 Text
 {1:F21BEXADZALA0412980555164}(4:{177:1703121635}(451:0))

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
 End of report

Annexes

Annexe n°29 : Avis de débit

ANNEXE N°29

بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

AVIS DE DEBIT

N° compte : 0412201029-44 Le : 19 Mars 2017

DIANE RUSSEEM
ZORRES LOURENS ORO INAIRES

REELISTRETA IMPDET
[REDACTED]

PROFIT

FRANCE

Montant: 15 401,965 20

PROFIT

FRANCE

Montant: 7 345,993

PROFIT

FRANCE

Montant: 15 401,965 20

PROFIT

FRANCE

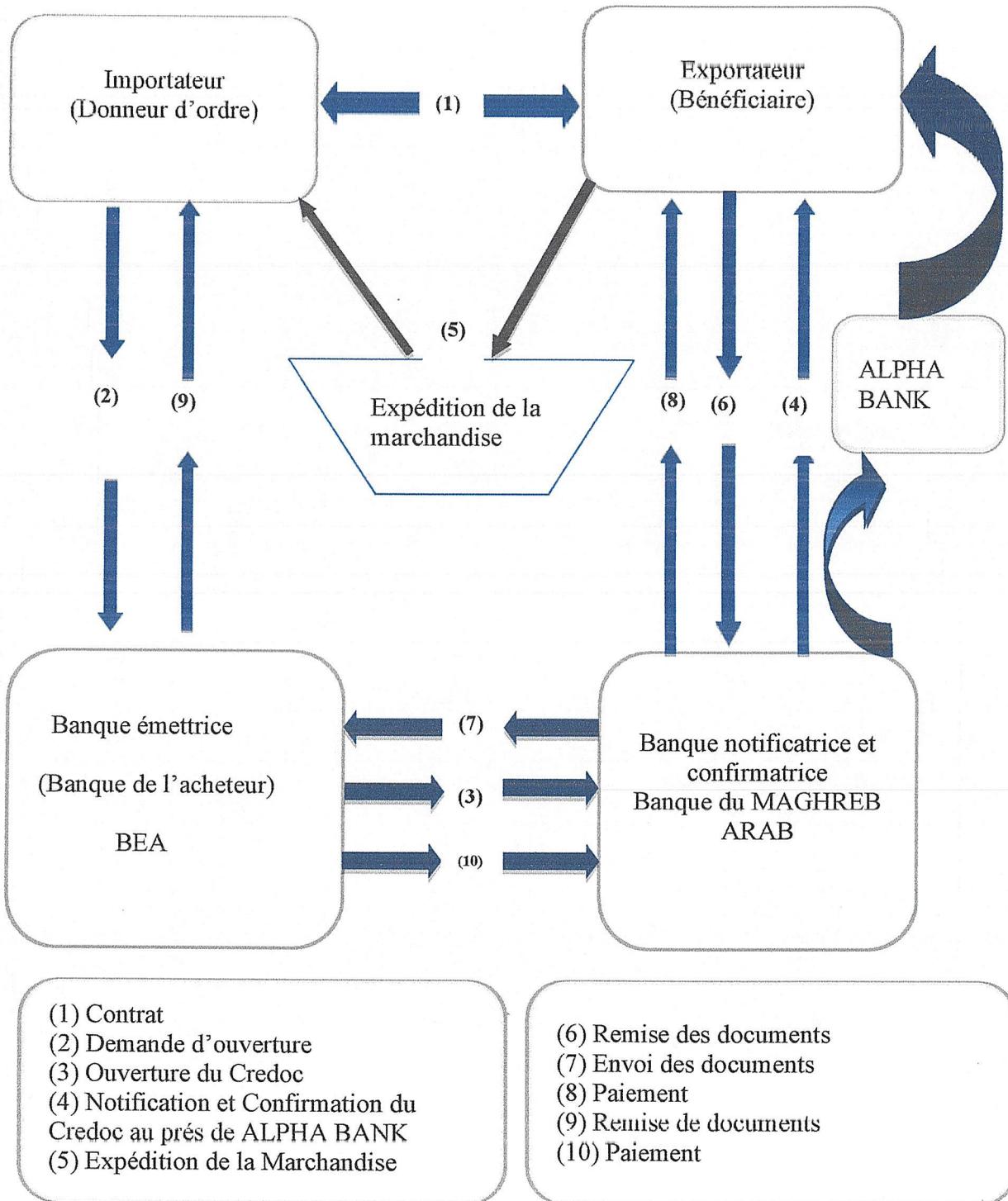
Montant: 7 345,993

Taxes

7 345,993

Annexes

Annexe n°33 : Schéma de notre crédit documentaire irrévocable et confirmer réalisé par paiement à vue par transport maritime



A decorative graphic consisting of a wavy, ribbon-like shape in shades of blue and grey, flowing from the top left towards the bottom right of the page.

Table des matières

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale	1
Chapitre I :Notion de commerce international et ses aspects techniques	3
Introduction :	3
Section I :Notions sur le commerce international et le rôle joué par la banque	3
1.La notion sur le commerce international.....	3
1.1. Définition du commerce extérieur.....	3
1.2. La Compétitivité et spécialisation	3
1.2.1. La compétitivité.....	4
1.2.1.1. La compétitivité prix	4
1.2.1.2. La compétitivité hors prix (ou structurelle).....	4
1.2.2. La spécialisation	4
1.3. La Contrainte internationale	5
2.La banque et son rôle dans le commerce international	5
2. 1.Définition de la banque	6
2.2.Le système bancaire algérien	6
2.3.Le rôle de la banque dans le commerce international	8
Section II : Certains aspects techniques du commerce international	8
1. Le contrat commercial	8
1.1. La convention de Vienne	9
1.2. Définition	9
1.3. Les clauses du contrat	9
2. Domiciliation bancaire	10
2.1. Définition	11
2.2.Cadre réglementaire	11
2.3. Conditions préalables à la domiciliation	11
2.4. Les étapes de la Domiciliation des importations	12
2.4.1. La gestion du dossier de domiciliation	14
2.4.2. Apurements du dossier de domiciliation	15
2.5. Domiciliation des exportations	16
2.5.1. Étapes de domiciliation	16
2.5.2. La gestion du dossier de domiciliation	18
2.5.3. Apurement du dossier de domiciliation	18
3. Les incoterms	19
3.1. Définition	20
3.2. Rôles des incoterms	20
3.3. Structure des incoterms	20

Table des matières

3.3.1. Les incoterms 2010	21
3.3.2. Classements des incoterms par mode de transport	21
3.4. Classification des incoterms selon les charges et mode de transport	22
Conclusion	23
Chapitre II : Techniques de paiement du commerce international	24
Introduction	24
Section I: Le crédit documentaire	24
1. Définition	25
2. Les intervenants.....	25
2.1. Le donneur d'ordre.....	25
2.2.La banque émettrice	25
2.3. La banque notificatrice.....	25
2.4. Le bénéficiaire.....	26
3.Les différents types du crédit documentaire	26
3.1. Crédit irrévocable.....	26
3.2. Crédit irrévocable et confirmé.....	26
4.Modes de réalisation du crédit documentaire.....	27
4.1.Crédit documentaire réalisable par paiement à vue	27
4.2.Crédit réalisable par paiement différé	27
4.3.Crédit réalisable par acceptation	27
4.4.Crédit réalisable par négociation.....	27
5.Caractéristiques du crédit documentaire	28
6.Autre mode de réalisation	29
6.1.Le crédit "revolving"	29
6.2.Le crédit "red clause"	30
6.3.Le crédit documentaire "transférable"	30
6.4.Le crédit "back-to-back"	30
7.Déroulement et mécanisme d'une opération de crédit documentaire	31
8.Avantages et inconvénients des crédits documentaires	33
9.Risques existants dans une opération de crédit documentaire	33
Section II:L'encaissement documentaire	34
1. Définition	34
2. Les intervenants.....	34
2.1. Le donneur d'ordre.....	35
2.2.La banque émettrice	35
2.3. La banque chargée de l'encaissement	35
2.4.La banque présentatrice : (banque de l'acheteur).....	35
2.5.Le tiré	35
3.Formes de réalisation	35
3.1. Document contre paiement : (documents against payment ; D/P).....	35
3.2. Documents contre acceptation : (documents against acceptance ; D/A)	35
3.3. Document contre acceptation et aval	36

Table des matières

3.4. Document contre lettre d'engagement	36
4. Caractéristiques d'une remise documentaire.....	36
5. Aspects pratiques et schéma général.....	37
6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	39
Section III: L'encaissement simple.....	40
1. Définition	40
2. Déroulement de l'opération.....	40
3. Avantages et inconvénients	41
3.1. Avantages	41
3.2. Inconvénients	41
Conclusion.....	42
Chapitre III : La gestion des risques liés au commerce international.....	45
Introduction	45
Section I: La gestion du risque lié à la conformité des marchandises.....	45
1. Distinction entre le cautionnement et la garantie	45
1.1. Le cautionnement	46
1.2. La garantie	46
2. Modes et modalités d'émission	47
2.1. La mise en place d'une garantie directe	47
2.2. La mise en place d'une garantie indirecte	47
3. Les principales sortes de garanties	48
3.1. La garantie de soumission (bid bond)	49
3.2. La garantie de restitutions d'avance	49
3.3. La garantie de bonne exécution	49
3.4. La garantie de retenue de garantie	50
Section II: La gestion du risque de non-paiement (Risque de l'exportateur)	50
1. Identification du risque.....	51
1.1. Risque commercial	51
1.2. Risque pays (risque politique).....	51
2. Évaluation du risque.....	51
2.1. La répartition du chiffre d'affaires	51
2.2. Les caractéristiques de l'acheteur	52
2.3. L'échéance de paiement	52
3. Gestion du risque de non-paiement	52
3.1. La prévention du risque	53
3.2. Le transfert du risque de non-paiement	53
3.3. Auto couverture du risque (par l'entreprise elle-même)	55
3.3.1. Le choix des instruments et techniques de paiement	56
3.3.2. La clause de réserve de propriété	56
3.3.3. Les mesures comptables	56
Section III: La gestion du risque de change (Risque de l'acheteur et du vendeur)	56

Table des matières

1. La naissance du risque de change	57
2. Les différentes stratégies à adopter face au risque de change.....	57
2.1. Lanon-couverture du risque	57
2.2. La couverture systémique	57
2.3. La couverture sélective.....	57
3. La position de change	58
4. Les instruments de gestion et de couverture du risque de change	58
4.1. Méthodes internes de couverture du risque de change	58
4.2. Techniques externes de couverture du risque de change	61
Conclusion.....	66
Chapitre IV: Le processus de déroulement d'une opération d'importation.....	68
Introduction	68
Section I: Processus de déroulement d'une opération d'importation au sein de la BEA.....	68
1. Historique et organisation générale de la BEA	68
1.1. Création et historique de la BEA	68
1.2. Mission et tâches de la BEA	69
1.3. Organisation générale de la BEA	70
2. Présentation de l'Agence 041 et le service du commerce extérieur.....	70
2.1. Présentation de l'agence 041	70
2.2. Présentation du Service commerce extérieur	71
2.2.1. Rôle du service commerce extérieur	72
2.2.2. Organisation du service commerce extérieur	72
2.2.3. Relations du service commerce extérieur.....	73
Section II: Processus de déroulement d'une opération d'importation au niveau de l'agence BEA 041	74
1. La présentation du contrat.....	74
2. Louverture du dossier de domiciliation.....	75
3. La gestion du dossier de domiciliation	77
3.1. Louverture du crédoc	77
3.1.1. Louverture du crédoc au niveau de l'agence BEA 041	78
3.1.2 Emission du crédoc	79
3.2 La réalisation du crédoc	80
4. Apurement du dossier de domiciliation	82
Conclusion.....	83
Conclusion générale	84
Bibliographie	
La liste des tableaux et figures	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

De nos jours, l'environnement des échanges international reste très vulnérable aux différents risques : marchandises, non-paiement, change.

L'intensité de ces échanges a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez difficile à mettre en œuvre visant à protéger les intérêts des différentes parties concernées.

Tout d'abord il est important pour mener à bien une opération internationale de bien négocier et rédiger le contrat commercial. Pour ce faire l'opérateur doit disposer de technique afin de palier à ces risques par l'intermédiaire des banques.

Dans ce cadre, nous nous sommes intéressés à une opération d'importation par le crédit documentaire qui apparaît comme une technique tout aussi sécurisante que complexe.

Nous avons pu, dans ce cadre, élaborer un cas pratique au sein de la Banque extérieure D'Algérie pour mettre en place un crédit documentaire et l'interpréter afin de déterminer les différents aspects de cette technique.

Mots clés : Commerce international, Commerce extérieur, Technique, Risque, Crédit documentaire, Algérie.

ABSTRACT

Nowadays, international environment of the exchanges remainder very vulnerable to the various risks: goods, non-payment, and changes.

The intensity of these exchanges required the installation of many procedures sometimes rather difficult to implement aiming at protecting the interests from the various parts concerned.

First of all it is important to carry out has well an international operation to negotiate and write the commercial contract well. With this intention the operator must lay out of technique in order to stage at these risks via the banks.

Within this framework, we are interest in an operation of importation by the credit on security which seems a technique also making safe those complexes.

We could, within this framework, to work out a practical case within the Bank outside Of Algeria to set up a credit on security and to interpret it in order to determine the various aspects of this technique.

Key words: International business, Foreign trade, Technique, Risk, Credit on security, Algeria.