

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES
Option : ECONOMIE MONÉTAIRE ET BANCAIRE

L'INTITULE DU MEMOIRE

**LE FINANCEMENT DES OPERATIONS DU COMMERCE EXTÉRIEURE EN
ALGERIE : CAS DE DE LA BEA 40 DE DE BEJAI**

.....
.....
.....
.....
.....

Préparé par

- **M. BENALLAOUA** Juba
- **M. CHAMEN** Yanice

Dirigé par

M. MOUFFOK Nacer-Eddine

Date de soutenance : 27/06/2022

Jury :

Président : GANA BRAHIM
Examineur : RACHID MOHAMED
Rapporteur : M. MOUFFOK Nacer-Eddine

Année universitaire : 2021/2022

Remerciements

*Au terme de ce travail, nous tenons à remercier
tout particulièrement :*

*Le Bon DIEU Le Tout Puissant de nous avoir
donné la volonté, la force et la patience pour
l'accomplissement de ce mémoire.*

*Notre promoteur M.MOUFFOK Nacer-Eddine,
pour son dévouement à la réalisation de ce
travail; en nous apportant conseils et
orientations utiles à son élaboration.*

*Nous remercions également les membres du jury
d'avoir accepté d'examiner et d'évaluer ce
travail.*

Enfin, nous remercions tout le personnel

de laBEA agence 40 ,en particulier

Me. BRACHOUCHE LAMIA

Dédicace

Tout d'abord, je tiens à remercier,

Le Bon DIEU, de m'avoir donné la lumière et le courage afin de

réaliser ce travail que je dédie à :

Ma chère mère, qui s'est sacrifiée pour mon éducation et ma réussite ;

Mon père, comme témoignage de ma reconnaissance éternelle, lui qui n'a

jamais cessé d'apporter soutien à mes études ;

Mes adorables frères RAYAN et YUCEF, et ma petite adorable sœurs INES ;

*Sans oublier ma grande famille (paternelle et maternelle), qui a toujours été à
mes coté*

A mon très chère binôme: Juba

CHAMEN YANICE

Dédicace

Je tiens à remercier mes parents, spécialement ma mère, mon grand frère YANIS et ma petite sœur CELIN.

A mon ami et binôme: YANICE

BENALLAOUA JUBA

SOMMAIRE

Introduction

générale.....

CHAPITRE 1 : Généralités sur le commerce

extérieur.....

Introduction.....

Section 1 : Histoire et développement du commerce extérieur.....

Section 2 : L'environnement du Commerce Extérieur.....

Section 3 : Incoterms, risques et garanties du Commerce Extérieur.....

Conclusion.....

CHAPITRE 2 : Techniques de règlement et de financement dans le commerce extérieur.....

Introduction.....

Section 1 : Les instruments de paiement.....

Section 2 : Règlement et financement des importations.....

Section 3 : Financement des exportations.....

Conclusion.....

CHAPITRE III : Cas

pratique.....

Introduction.....

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

Section 2 : Les activités de la BEA agence 40 Bejaia.....

Section 3 : Etude de cas d'un crédit documentaire IMP.....

Conclusion.....

Conclusion générale.....

Bibliographie

Annexe.....

Liste d'abréviations

- SMI** : Système Monétaire International
- GATT**: General Agreement on Tarif and Trade
- CEE** : Communauté Economique Européenne
- L'AELE** : Association Européenne de Libre-Echange
- MCCA** : Marché Commun Centre Américain
- L'ALENA** : Accord de Libre-Echange (Nord-Américain)
- L'UDEAC** : Union Douanière et Economique de l'Afrique
- L'UMA** : Union du Maghreb Arabe
- L'ASEAN** : Association des Nation de l'Asie du Sud-Est
- L'APEC** : ASIA Pacific Economique Coopération
- PVD** : Pays en Voie de Développement
- PDEM** : Pays Développement à Economie de marché
- PEP** : Pays Exportateur de Pétrole
- OPEP** : L'Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole
- L'OMC** : L'Organisation Mondiale du Commerce
- LTA** : Lettre de Transport Aérien
- DELTA** : Dédouanement En Ligne par Transmission Automatisée
- FOB** : Free On Board Incoterm
- TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée
- CCI** : Chambre de Commerce International
- DPU** : Livré au Lieu Déchargé
- CIF** : Cost Insurance with Freight
- FAS**: Free Alongside Ship
- CFR**: Cost and Freight
- CP** : Carriage Paid to
- DDP**: Delivered Duty Paid
- DEQ**: Delivered Ex Quay
- DES** : Delivered Ex Ship
- DAF**: Delivered At Frontier
- CIP**: Carriage, Insurance, Paid to
- SWIFT**: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

Incoterm : International Commercial Terms

L/C : Lettre de Crédit

DA : Dinar Algérien

EUR : Euro

CAD: Dollar Canadian

USD : Dollar Américain

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

OMC : Organisation Mondiale de Commerce

DOE : Direction des Opérations à l'Etranger

PME : Petite et Moyenne Entreprise

DI : Domiciliation à délai normal

DIP : Domiciliation à Délai Spécial

Credoc : Crédit documentaire.

Introduction générale

Introduction générale

Aujourd'hui, dans le contexte de la mondialisation des échanges et la diversité des richesses mondiales, les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter, ce qui a contribué à l'évolution des opérations de commerce international. Chaque jour, des quantités gigantesques de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

En effet, l'éloignement des commerçants, la différence des langues, des lois, des réglementations et des monnaies entre les pays nécessitent l'intervention de certains organismes à vocation internationale, telle que "**la chambre de commerce international**", afin de standardiser certaines pratiques et règles commerciales et financières et suivre ainsi l'évolution du commerce international. L'application de ces règles et pratiques incombe aux banques.

Ces dernières ont un rôle très important, dans la mesure où en plus des techniques de financement mises en place, elles œuvrent et veillent à l'application, au respect des règles et usances du commerce international, d'une part, et de la réglementation du commerce extérieur et des changes, d'autre part.

Pour mener dans de bonnes conditions leurs opérations financières et commerciales internationales, les commerçants les confient à leurs banques. Celles-ci, étant réputées pour agir pour le compte de leur clientèle dans le strict respect de la réglementation en vigueur, grâce à l'utilisation de certaines techniques bancaires basées sur certains types de documents, donnant un apaisement aux importateurs et aux exportateurs.

L'Algérie, comme tous les pays, n'est plus isolée du monde des échanges, et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises. Le gouvernement algérien, comme mesure opérant dans le cadre du commerce extérieur, a imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens et services, édicté dans la loi de finance de 2009. Cette décision a eu inévitablement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur le marché national.

L'apparition du Covid-19 a bouleversé l'économie mondiale, en impactant plusieurs secteurs économiques, notamment le secteur du commerce international.

L'Algérie n'a pas été épargnée par ce virus. En plus des pertes humaines, l'économie algérienne a été très touchée par cette crise, et l'une des mesures prises par le gouvernement est la fermeture des frontières et des commerces non essentiels, ce qui a eu un impact sur le commerce international, ainsi que sur les activités bancaires.

A la lumière de ce qui a été évoqué, il serait intéressant de poser la question centrale pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses, et parfois

Introduction générale

complexes, qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, mais qui en apparence semblent très simples :

Certes, il existe toute une panoplie de techniques et de mécanismes de paiement et de financement qui pourraient s'offrir aux opérateurs mais, comment apprécier les mieux adaptés et les plus avantageux pour réaliser, sans préjudice, une opération d'importation ou d'exportation ?

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers des réponses aux questions suivantes :

- ✓ *Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ? Comment faire le choix approprié ?*
- ✓ *Quelles sont les activités assurées par la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) agence 40 ?*
- ✓ *Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs opérations commerciales à l'international ? Comment y faire face ?*

-

- Pour mieux traiter ce sujet, nous développerons quelques hypothèses :

H1 : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international sont les mêmes que celles utilisées dans le commerce national.

H2 : La Covid-19 n'a pas affecté l'activité bancaire en Algérie.

H3 : Les acteurs du commerce international sont touchés par l'évolution du taux de change en Algérie.

Dans la perspective de répondre à toutes ces interrogations, nous avons suivi une méthodologie basée sur deux volets : dans un premier temps, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages universitaires, sites internet, mémoires, thèses de doctorat, articles réglementaires...). Ensuite, nous avons effectué un stage pratique au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), agence 40 de la ville de Bejaia.

Afin de réaliser notre travail, on a structuré notre plan en trois chapitres, comme suit :

Les deux premiers représentent la partie théorique dans laquelle nous exposerons des généralités

sur le commerce extérieur, ainsi que des techniques de règlement et de financement du commerce

Introduction générale

extérieur. Le troisième chapitre, quant à lui, est dédié à la partie pratique de ce mémoire. Il consiste

en la présentation de l'établissement d'accueil, en l'évaluation des activités de la banque B.E.A, suivie

d'une étude d'un cas traité au sein de l'agence B.E.A Bejaia.

Certes, il existe toute une panoplie de techniques et de mécanismes de paiement et de financement qui pourraient s'offrir aux opérateurs mais, comment apprécier les mieux adaptés et les plus avantageux pour réaliser, sans préjudice, une opération d'importation ou d'exportation ?

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers des réponses aux questions suivantes :

- ✓ *Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ? Comment faire le choix approprié ?*
- ✓ *Quelles sont les activités assurées par la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) agence 40 ?*
- ✓ *Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur opérations commerciales à l'international ? Comment y faire face ?*

-

- Pour mieux traiter ce sujet, nous développerons quelques hypothèses :

H1 : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international sont les mêmes que celles utilisées dans le commerce national.

H2 : La Covid-19 n'a pas affecté l'activité bancaire en Algérie.

H3 : Les acteurs du commerce international sont touchés par l'évolution du taux de change en Algérie.

Dans la perspective de répondre à toutes ces interrogations, nous avons suivi une méthodologie basée sur deux volets : dans un premier temps, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages universitaires, sites internet, mémoires, thèses de doctorat, articles réglementaires...). Ensuite, nous avons effectué un stage pratique au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), agence 40 de la ville de Bejaia.

Afin de réaliser notre travail, on a structuré notre plan en trois chapitres, comme suit :

Introduction générale

Les deux premiers représentent la partie théorique dans laquelle nous exposerons des généralités

sur le commerce extérieur, ainsi que des techniques de règlement et de financement du commerce

extérieur. Le troisième chapitre, quant à lui, est dédié à la partie pratique de ce mémoire. Il consiste

en la présentation de l'établissement d'accueil, en l'évaluation des activités de la banque B.E.A, suivie

d'une étude d'un cas traité au sein de l'agence B.E.A Bejaia.

CHAPITRE I
GENERALITES SUR LECOMMERCE
EXTERIEUR

Introduction

Le commerce extérieur représente l'ensemble des échanges de biens et services entre différents pays. Afin de réaliser ses opérations sans contraintes, ou obstacles, il faut choisir le mode et la technique de paiement les plus adéquats.

Dans ce chapitre, nous allons présenter une brève l'histoire du commerce international, son environnement, les risques qu'il présente, ainsi que les garanties exigées.

Section 1 : Histoire et développement du commerce extérieur

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales nécessaires pour produire, expédier, et vendre des biens et services au niveau international, à partir de la production jusqu'à la consommation finale. Il introduit ainsi, l'importation et l'exportation de biens et services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers. En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer ce qu'il ne produit pas, notamment par ses ressources propres, ou d'agrandir ses sorties afin d'écouler sa production.

1. Le commerce mondial

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité, favorisés par l'implantation des populations. Les cités commerçantes, caractérisées par l'étroitesse de leur territoire et leur économie expansive, doivent compenser leurs importations en produits alimentaires par des produits artisanaux.

Cependant, c'est au moyen âge que ces échanges ont connu un développement sensible. Ceci a été rendu possible grâce au développement des villes, à l'accroissement démographique et économique et au progrès du pouvoir royal au détriment du système féodal.

Entre le XXI et XVIIe siècle, le développement considérable sur le plan technique, lié à la soif de la découverte, a permis la découverte, l'exploration et l'exploitation de nouveaux mondes, on s'achemine ainsi vers un espace-monde et donc une économie-monde.

Le XIXe siècle, est sans conteste une période de séparation qui va transformer radicalement l'économie mondiale. La révolution démographique, s'accompagnant d'un grand mouvement d'émigration, va entraîner de nouveaux échanges commerciaux. D'autre part, la révolution agricole est allée de pair avec la révolution industrielle. Cette dernière, créée sur des découvertes techniques et l'utilisation de nouvelles énergies, entraîne la différenciation des produits et développement de nombreuses industries, et donc de besoins et d'échanges moderne.

En-outre, le XIX siècle est caractérisé par une plus grande richesse monétaire. La multiplication des moyens de paiement est incitée par la découverte de nouvelles mines d'or.

La monnaie métallique est remplacée par le papier monnaie, grâce à l'application du principe de la libre convertibilité. A tout cela, s'ajoute l'arrivée des compagnies d'assurance.

La compagnie anglaise LLOYDS est l'une des plus importantes et joue un grand rôle dans la couverture des risques maritimes. Les peines de la première guerre mondiale et les obscurités de l'après-guerre sont à l'origine du déclin de l'économie monétaire et des échanges commerciaux internationaux.

La situation s'est dégradée davantage suite à la crise de 1921. La reprise n'est considérable qu'à partir de 1924. En effet, le développement de taylorisation et l'élan de certaines industries, comme l'automobile, a permis un accroissement. Toutefois, le commerce international a encore une fois subi les rebondissements de la crise de 1929. Cette crise, qui touche d'abord les Etats-Unis, arrive rapidement au reste du monde, surtout à partir de 1931. C'est ainsi que le "chacun pour soi" triomphe toujours sur les différents essais de coopération internationale dans le domaine commercial. Une telle situation éternise jusqu'à la veille de la deuxième guerre mondiale.

L'Europe continue sa détérioration amorcée depuis la première guerre. La seconde guerre mondiale et l'après-guerre engendrent une nouvelle hiérarchie sur le plan économique. En effet, les tendances, déjà observées après la première guerre mondiale, s'accroissent. L'Europe confirme son recul dans l'économie mondiale, au moment où les autres pays comme le Canada, l'Australie, le Brésil et l'Argentine ont profité de la guerre pour raffermir leur position.

Mais les Etats-Unis sont les grands profitables de la guerre qui les fait sortir certainement de la crise de 1929. Forts de leur position supérieure, ils lancent, en juin 1947, le plan Marshall, qui offre une aide financière à l'Europe pour un montant de 13 milliards de dollars.

Le rôle des Etats-Unis est également immense dans l'élaboration des nouvelles bases de l'économie mondiale, comme le **SMI** (Système Monétaire International), concernant l'aspect monétaire, et le **GATT** (General Agreement on tariff and Trade), en ce qui concerne l'aspect commercial.

Après la guerre, de nouveaux regroupements économiques régionaux devraient se créer. Ayants comme vocation, à l'origine, la paix et la coopération, ils deviennent de plus en plus des acteurs inévitables de la vie économique mondiale. Ils reposent sur la libéralisation des

échanges entre les pays membres de ces nouvelles entités économiques. Nous pouvons citer, par exemple, la **CEE** (Communauté Economique Européenne), **L'AELE** (Association Européenne de libre-échange) en Europe; le **MCCA** (Marché Commun Centre Américain) et **L'ALENA** Accord de Libre-Echange (Nord-Américain) aux Etats-Unis; **L'UDEAC** (Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale) et **L'UMA** (Union du Maghreb Arabe) en Afrique; **L'ASEAN** (Association des Nation de l'Asie du Sud-Est) et **L'APEC** (ASIA Pacific Economique Coopération) en Asie-pacifique, etc.

Depuis 1945, le commerce international peut être fractionné en quatre périodes principales. Chaque période est caractérisée par des évolutions concernant aussi bien le rythme de croissance, la répartition par zones ou par produits, que les flux.

La période allant de 1945 à 1950, est caractérisée par le progrès des **PVD** (Pays en Voie de Développement), le recul des **PDEM** (Pays Développement à Economie de Marché), la faiblesse des nouveaux **PEP** (Pays Exportateur de Pétrole), le recul de l'Europe et de l'Asie, le progrès des produits alimentaires et des produits manufacturés.

Egalement , la période de 1950 à 1973, est caractérisée par l'envolée des **PDEM**, le déclin des **PVD**, la montée de l'Europe puis du Japon, au détriment de manufacturés, la montée des courants **INTRA-CEE** et la dégradation des termes de l'échange pour les **PVD**.

L'incertitude a caractérisé la période allant de 1974 à 1985. Le mouvement amorcé dès le début des années 70 s'accélère à la suite des chocs pétroliers. Croissance ralentie et irrégulière, progrès des **PVD**, surtout les **PVD-OPEP**, recul des **PDEM**, recul de l'Europe, montée de l'Asie (Japon); progrès des produits primaires et appréciation des termes de l'échange pour certains **PVD**.

Cependant, d'importantes transmutations se sont produites à partir de 1985. Le contre-choc pétrolier a entraîné le progrès des **PDEM** au détriment des **PVD**, le déclin puis l'effondrement des **PEP**.

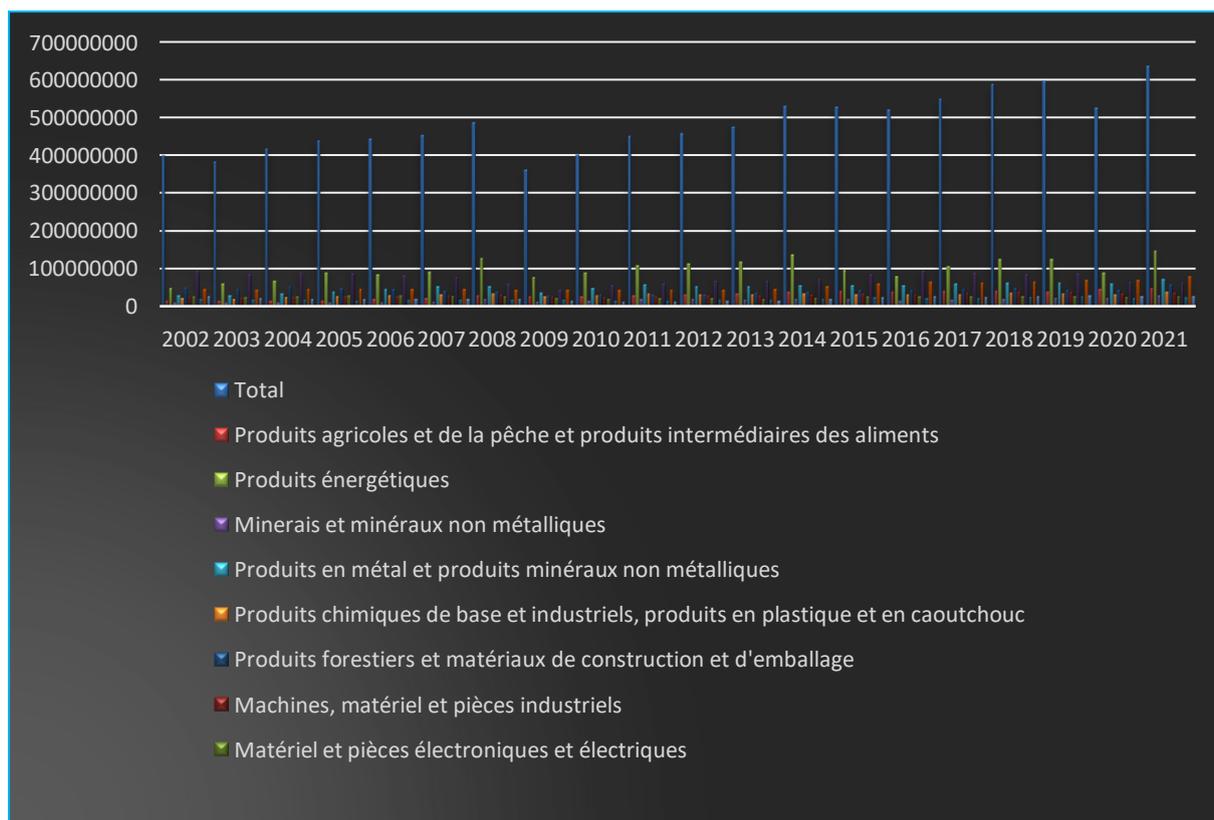
Le commerce international continue sa progression dans les années 90. On note pourtant un certain décalage en 1991 (plus de 3% en volume et en plus de 1,6% en valeur), conséquences de la temporisation de l'économie mondiale à la suite de la guerre du Golfe.

La relance se fait sentir dès 1992 (plus de 4% et plus de 5,9%), mais s'essouffle en 1993 (plus 2,5% et -2% en valeur), ce qui ne s'était pas produit depuis 1981.

a. Le commerce international depuis 1960

La période des années 50, représente celle de la réinsertion après-guerre des économies des pays industrialisés. Au début des années 60, la somme des échanges de marchandises était de l'ordre de 150 milliards de dollars, de l'ordre de 3 000 milliards à la fin des années 80, soit 20 fois plus, et atteignant les 19 000 milliards de dollars en 2013, soit 125 fois plus.

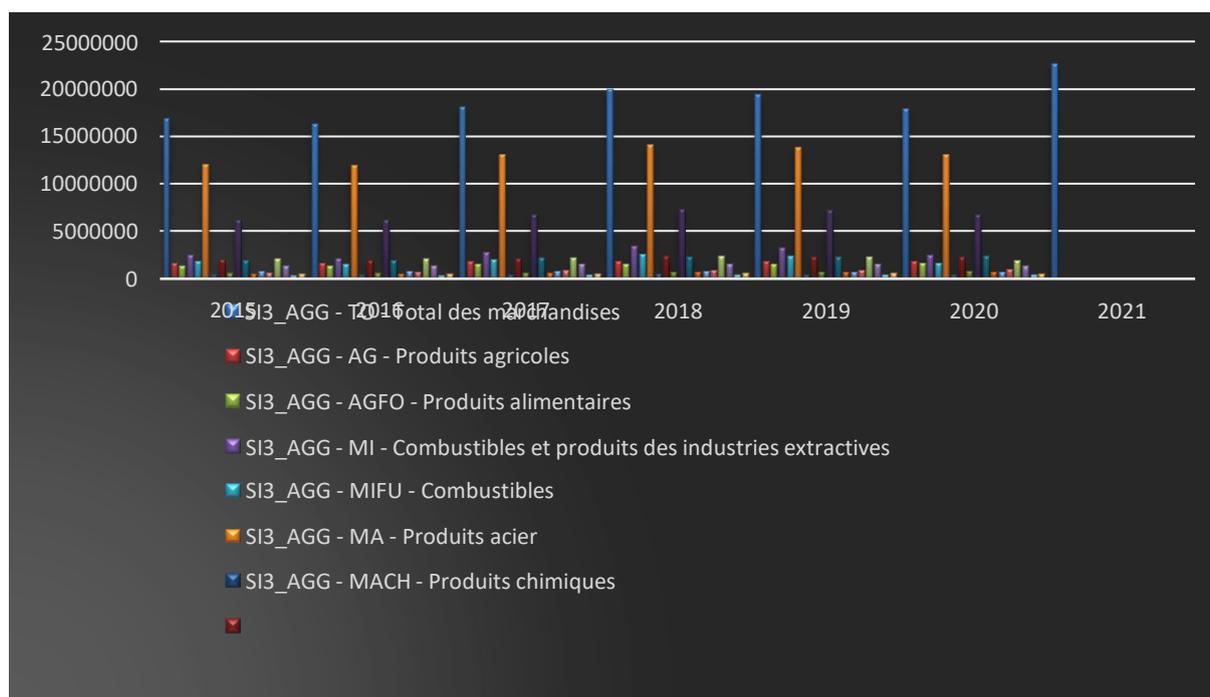
Graphe N°1 : Exportations mondiales de marchandises par groupes de produits



Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des données de : <https://stats.wto.org/?idSavedQuery=5eca10b4-1e15-4f9a-b32c-78ae96ee91ee>, (consulter le 03/03/2022).

Le graphe présente l'exportation mondiale de marchandises par groupes de produits, durant la période 2002/2021. On constate que les exportations ont atteint leur maximum en 2021, avec 631187763.4 milliards de dollars, et leurs minimum en 2009, avec 359753559.8 milliard dollars. On constate également, que les produits les plus exportés sont les produits énergétiques, avec 143628625.1 milliards dollars seulement en 2021, produits agricoles et de la pêche et produits intermédiaires des aliments, avec près de 212091041 milliards dollars en 3 ans.

Graphe N°2 : Importations de marchandises, par groupes de produits

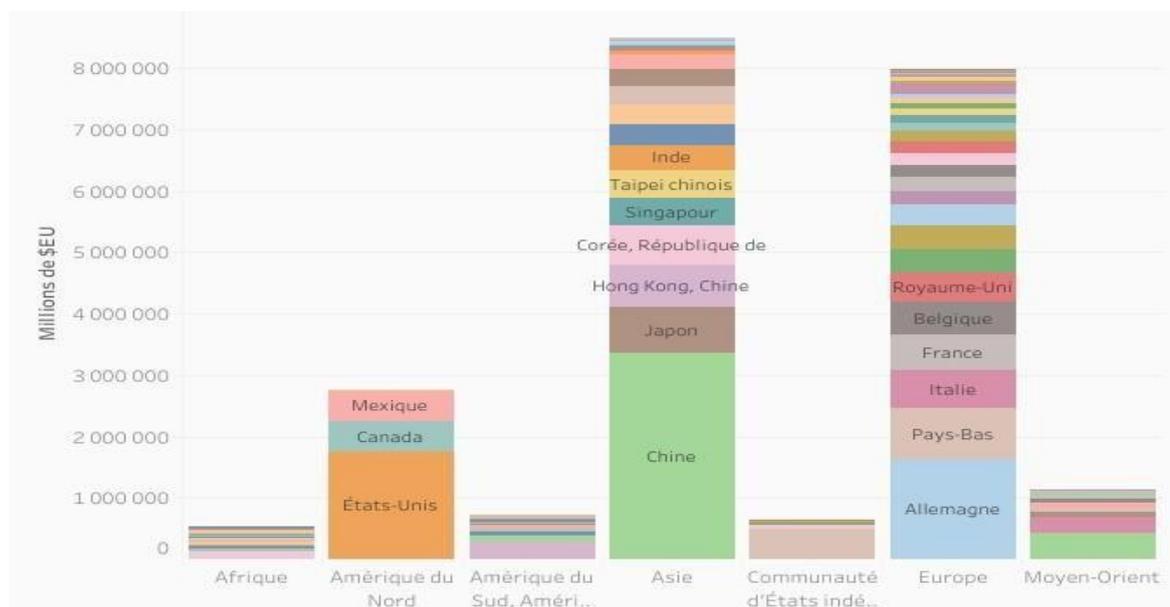


Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des données collectée de :

<https://stats.wto.org/?idSavedQuery=5eca10b4-1e15-4f9a-b32c-78ae96ee91ee>, (consulter le 03/03/2022).

Le graphe présente les importations mondiales de marchandises par groupes de produits, durant la période 2015/2021. On constate que les importations ont atteint leur maximum en 2021, avec 22518788 milliers de dollars, et leur minimum en 2016, avec 16210510 millier de dollars. Autres constat concerne les produits les plus importés et qui représentent les produits manufacturés, avec 77718343 milliers de dollars, ainsi que les machines et matériel de transport, avec 40098990 milliers de dollars.

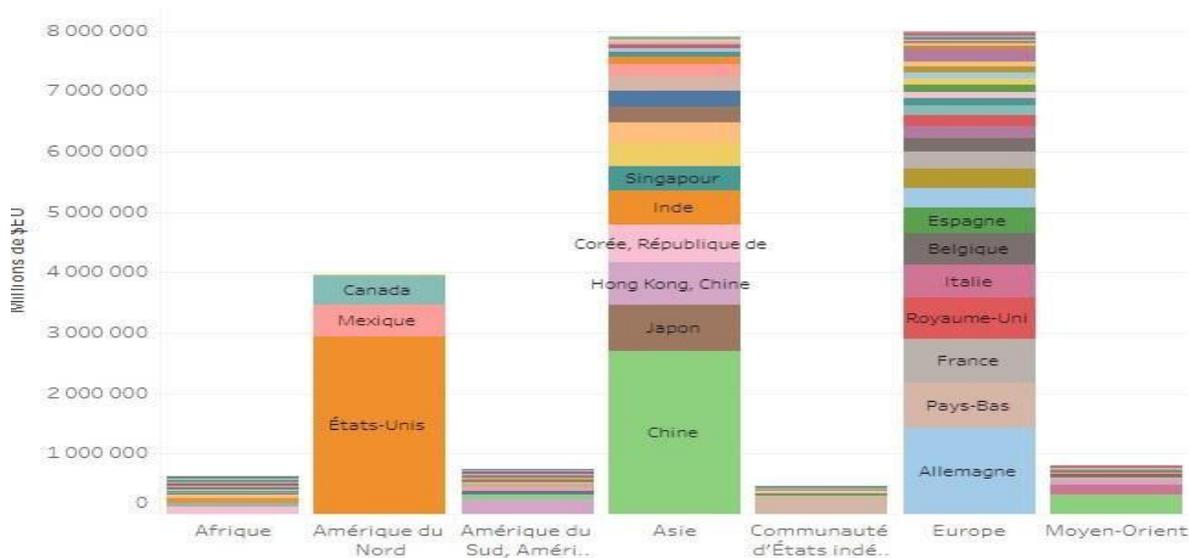
Figure N°1 : Exportation du monde 2021



Source : https://stats.wto.org/dashboard/merchandise_fr.html, (consulter le 15/03/2022).

En ce qui concerne les exportations du monde par continent, la figure N°1, nous renseigne que l'Asie est le continent le plus exportateur du monde, durant l'année de 2021, avec plus de 8 000 000 millions de dollars en 2021. Elle est suivie par l'Europe, avec 8 000 000 millions de dollars, et l'Amérique du nord, avec 2 800 000 millions de dollars en 2021. Loin derrière, on trouve le moyen orient, avec plus de 1 000 000 Millions de dollars, et l'Afrique avec l'Amérique du sud ainsi que l'Inde, avec moins de 1 000 000 Millions de dollars d'exportations en 2021. Par ailleurs, on remarque que la Chine, les Etats-Unis et l'Allemagne, sont les payes les plus exportateurs au monde.

Figure N°2 : Importations du monde 2021



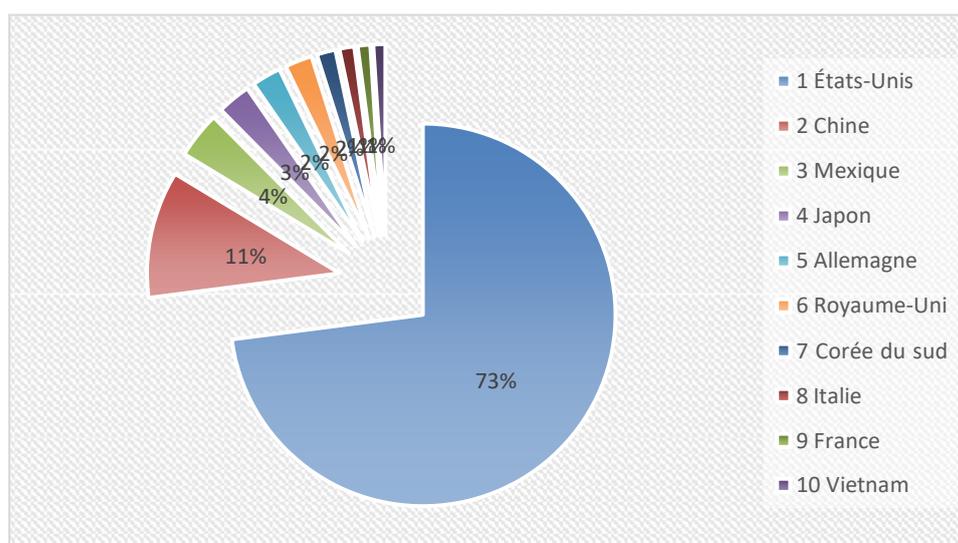
Source : https://stats.wto.org/dashboard/merchandise_fr.html (consulter le 15/03/2022)

Les données transposées sur la figure N°2, indiquent que l'Europe et le continent le plus importateur du monde, avec 8000000 millions de dollars, suivie par l'Asie, avec moins de 8000000 million de dollars en 2021 et l'Amérique du nord, avec 4000000 millions de dollars d'importation en 2021. Loin derrière, le moyen orient, l'Afrique, l'Amérique du sud et la communauté d'état inde avec moins de 1000000 million de dollars, pour chaque pays en 2021. On remarque aussi que les Etats-Unis, la Chine et l'Allemagne sont les pays les plus importateurs au monde.

Le graphe N°3, ainsi que le tableau N°1 en annexe, nous présentent le commerce total selon

les partenaires commerciaux, comme suit :

Graphe N°3 : Commerce total selon les partenaires commerciaux



Source : Réalisé par nous-mêmes, à partir des données du tableau N°1(voir l'annexe).

Sans doute, les États-Unis sont le partenaire commercial le plus puissant, avec plus de 774,273 milliards de dollars d'échanges (voir le tableau N°1 en annexe). Les pays asiatiques et européens occupent une place très importante dans le top 10 des classements ; ils ont une influence sérieuse sur le commerce international. La présence du Vietnam sur la liste témoigne de ses progrès et de son développement récent.

Pareillement, l'Europe et l'Asie dominent, avec quatre pays chacune, la liste des pays les plus puissants commercialement, avec plus de 74272 millions de dollars pour l'Europe, et près de 171139 millions de dollars pour l'Asie. Mais, lorsque on combine la somme de ces huit pays, on arrive à peine au quart d'échanges des États-Unis (774,273 milliards de dollars).

2. Le commerce extérieur en Algérie

Tous les pays, à un certain moment du développement de leurs relations économiques internationales, adoptent une ou plusieurs politiques d'ordre économique particulier.

L'Algérie ne fait pas exception dans ce cadre. Nous présentons dans ce qui suit, l'évolution du cadre législatif et réglementaire du commerce extérieur. Il nous paraît indispensable de présenter brièvement la situation en Algérie avant et après l'indépendance.

Ainsi, à l'époque coloniale, le régime des changes était libre à l'intérieur de la zone franc, mais obéissant à la réglementation des changes avec les pays hors zones. Ce régime a été maintenu quelque temps après l'indépendance, mais il s'est avéré inapte à satisfaire les nouvelles préoccupations de l'Algérie sur le plan économique.

La fuite des capitaux, les transferts de fonds privé de quelques nationaux ont aggravé la situation, ce qui a rendu nécessaire la restriction des importations aux biens de première nécessité et de limiter à un volume compatible avec les disponibilités en devises.

On assiste, ainsi, à la fondation du contrôle des changes et à la réglementation du commerce extérieur, qui peut être défini comme étant un ensemble de mesures et lois prises par les autorités, pour maîtriser le flux des mouvements de biens, de services et de capitaux avec l'étranger.

La mise en place de ce système visait, particulièrement, la protection d'une économie nationale naissante en vue de lui permettre un élargissement rapide. Aussi pour assurer le bon fonctionnement du système, la mise en place d'un ensemble de structures était indispensable, d'où chaque structure confie une ou plusieurs tâches concernant la réglementation, la programmation, la réalisation et le contrôle.

Cet ensemble est composé de la Banque d'Algérie, les ministères du commerce et des finances, les banques primaires et les administrations des douanes et des P.T.T. Ainsi, commence l'évolution du cadre législatif et réglementaire du Commerce Extérieur, avec les textes et les instructions qui ont été prises dans ce cadre, pour réguler le flux physique et financier. Cette évolution a connu trois étapes:

a. Première étape: système de planification et commerce extérieur :

Cette étape était caractérisée par le monopole de l'état sur le commerce extérieur. Seuls les organismes publics étaient autorisés à importer, ou à exporter, sous couvert d'autorisation globale d'importation (AGI), ou de licence d'importation délivrée par le ministère du commerce.

On citera quelques instructions qui ont été à la base de la gestion du système :

- La loi 78/02 portant monopole de l'état sur le commerce extérieur¹.
- L'avis de change N°01 de février 1979 portant sur la domiciliation des A.G.I par les banques et la procédure du règlement financier des importations.
- La circulaire du 31 mai 1983 du ministre des finances qui a institué, au profit de certaines entreprises socialistes à caractère administratif, une procédure spécifique (P.S.P.E.).

Ces textes ont été tranchés rigides, et pour corriger cette rigidité et ouvrir le champ d'application dans le cadre des importations, d'autres instructions ont été mises en vigueur,

¹ Loi n°78-02 du 11 février 1978 relative au monopole de l'état sur commerce extérieur.

notamment :

- L'arrêt du 27 mai 1985 qui a accordé des restrictions à des entreprises privées pour importer dans un cadre économique particulier.
- La naissance en 1988 d'un nouveau concept, dénommé "Budgets devises", qui était introduit par le décret N°88/167 du 06 juin 1988². Son objectif consiste à tempérer le traitement des opérations commerciales avec les entreprises algériennes.

Ainsi on assiste à une transformation du système de planification centralisé et impératif en un système de planification dite décentralisée et indicative.

Mais, il s'est avéré que l'instrument budget devise était un instrument opérationnel ferme de gestion et de décision, car les entreprises ne pouvaient pas planifier leurs activités et par la même leur développement, c'est-à-dire qu'elles avaient une autonomie relative.

Après cette période, le système bancaire algérien, avec la promulgation de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit³, qui est venue donner pouvoir au secteur bancaire de gérer le commerce extérieur. A ce titre l'exercice du contrôle et de la réglementation des changes est un privilège de la banque d'Algérie. Toutefois, l'application peut être déléguée à des médiateurs agréés.

Partant de là, la loi sur la monnaie et le crédit donne à la banque d'Algérie un rôle de premier plan dans la définition et la mise en œuvre d'une politique monétaire, basée sur les mécanismes de l'économie du marché, où les banques commerciales ayant pour objectif de réaliser des profits, vont appliquer les critères de bancarisation et d'évaluation des risques.

a. Deuxième étape : La consécration du principe de libération du commerce extérieur 1991 :

Appelée également, étape de pré-libération, elle consiste en la mise en place de certaines mesures et instructions dans le but de parachever une libération totale du commerce extérieur.

A cet effet, parmi les textes législatifs et réglementaires qui ont été institués à nos jours, on cite :

- Décret Exécutif 91/37 du 13 février 1991 relatifs aux conditions d'intervention en matière de Commerce Extérieur⁴.
- Règlement 91/03 du 20 février 1991 de la banque d'Algérie, relatif aux conditions

² www.joradp.dz/FTP/jo-francais/1988/F1988025.PDF, consulté le 18/04/2022

³ https://www.bank-of-algeria.dz/html/present_histoire.htm#:~:text=La%20loi%20n%C2%B0%2090,d%C3%A9sormais%20d%C3%A9nomm%C3%A9e%20Banque%20d'Alg%C3%A9rie, consulté le 17/04/2022.

⁴ Article 2 du décret exécutif n°91-37, consulté le 09/03/2022

d'exercice des opérations d'importations de biens en Algérie et de leur financement⁵.

- Règlement 91/12 et 91/13⁶, Relatif au Rôle des Banques Commerciales pour ce qui est de la domiciliation préalable et impérative à l'Import et à l'Export, ainsi que le règlement financier de ces transactions⁷.

b. Troisième étape : La libération de Commerce Extérieur 1994 :

Cette étape est caractérisée par le rôle privilégié des banques dans la gestion du commerce extérieur, de la levée des restrictions sur les transactions commerciales avec l'étranger. La banque doit se baser sur des critères plus objectifs dans sa gestion, à savoir la solvabilité et la surface financière des opérateurs économiques Algériens.

Parmi les textes réglementaires qui ont été instaurés :

- L'instruction 20/94 du 12 Avril 1994⁸, fixant les conditions financières des opérations économiques Algérienne.
- Le contexte "stand-by", les accords internationaux avec le F.I.M et le Mondial ont fait exigé que le commerce extérieur soit libéralisé.
- L'instruction 97/04 du 14 Avril 1997 portant sur la domiciliation impérative à l'importateur et de l'institution de l'attestation de domiciliation.

Cette instruction stipule que tout document se référant à une transaction commerciale avec l'étranger, doit passer par le circuit bancaire. Toutefois, les banques doivent veiller à l'application et au bon suivi de la procédure.

Enfin, ce qu'il faut déduire de toute cette réforme, c'est que la réglementation des changes et du commerce extérieur en général, et des textes réglementaires en particulier, est en instabilité permanente vu la diversité et la complexité des opérations avec l'étranger.

La modification du système financier et le cadre réglementaire des échanges avec les associés étrangers, se présentent des lors que les choix sont faits et prioritaires et sont définis comme la pierre angulaire de l'intégration et de l'adaptation de l'économie algérienne aux nouvelles exigences d'une Economie libérale.

Le graphe suivant nous présente l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie, comme suit :

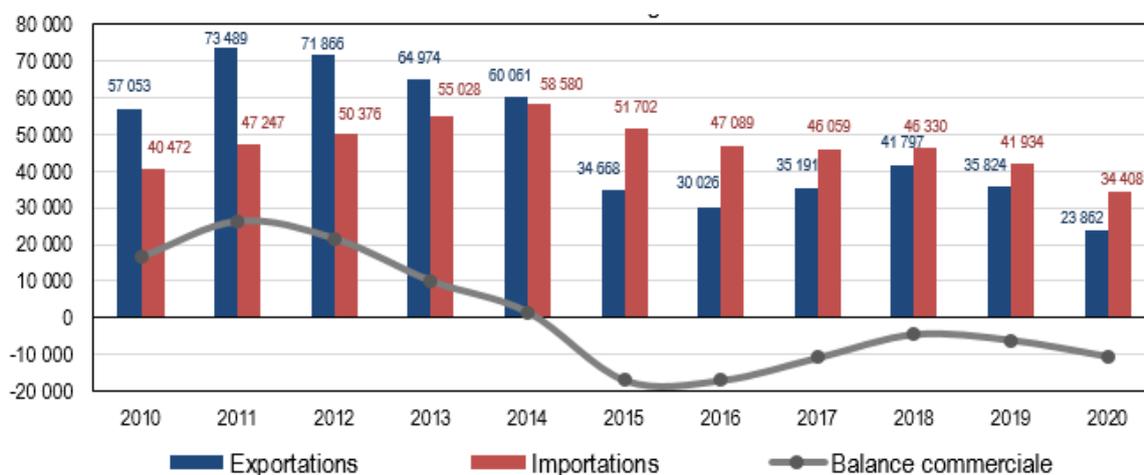
⁵Article 3, paragraphe 2 du règlement n°91-03. Consulter le 08/03/2022.

⁶ <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements1991/reglement9112.pdf>, Consulté le 12/03/2022.

⁷ <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements1991/reglement9113.pdf>, Consulté le 12/03/2022

⁸ www.bank-of-algeria.dz/pdf/instructions1994/instruction2094.pdf, Consulté le 12/03/2022

Graph N°4 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie



Source : D'après des données du site officiel de Douanes Algériennes

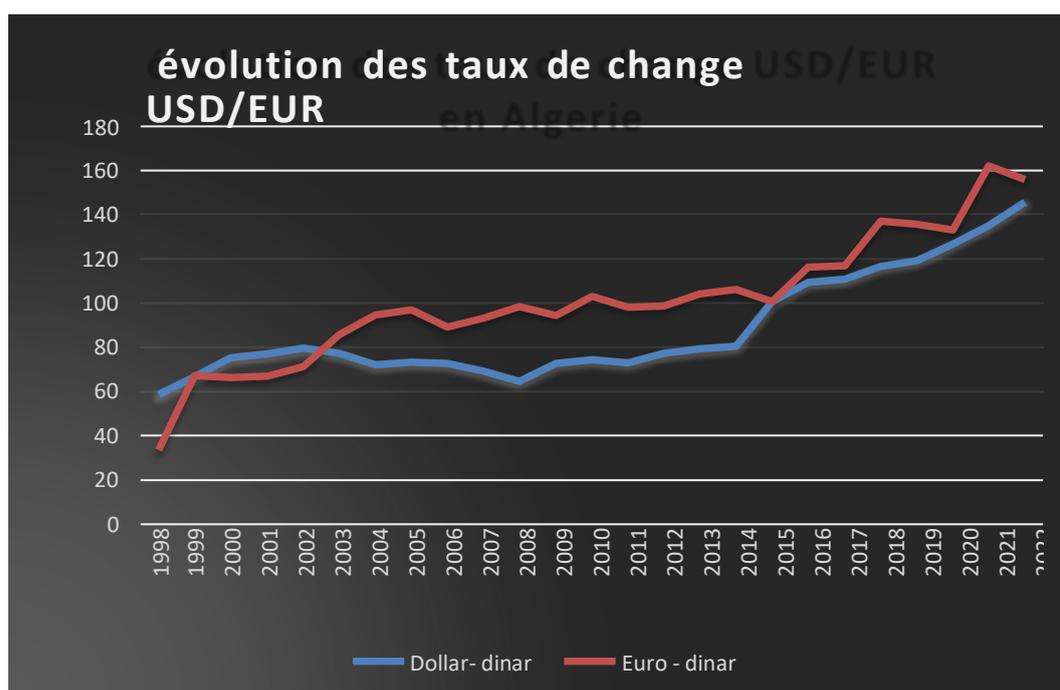
On constate que les échanges commerciaux de l'Algérie se sont élevés à 58 Mds USD en 2020, mais avec une chute de 25% par rapport à 2019. Les exportations algériennes ont raisonnablement suivi la baisse du cours des hydrocarbures, pour atteindre 23,9 Mds USD en 2020, soit une baisse de 33% sur un an. Cette crainte est particulièrement la conséquence d'une baisse du prix et des quantités vendues d'hydrocarbures, ces derniers représentant 91% du total des exportations algériennes (39% de gaz naturel, 37% de pétrole brut et 17% de carburants). Le reste des exportations du pays (-18% en 2020) se capitulent des industries pétrolières et gazières et de produits agroalimentaires.

En 2020, les importations algériennes ont atteint 34,4 Mds USD, en recul de 18 % sur un an (41,9 Mds USD en 2019). Trois groupes de biens montraient 73% de la totalité : les biens alimentaires (23,5%), d'équipements industriels (26,7%), et les produits semi-finis (23,2%), composés essentiellement de produits en acier. Quatre autres postes d'importations formaient les 27% restants du total.

Les importations algériennes de trois groupes de biens ont reculé en 2020 : les achats de biens d'équipement industriels ont reculé de 30,6% à 9,16 Mds USD, ainsi que les achats des biens de consommation (-11% à 5,75 Mds USD) et produits semi-finis (-22,6% à 7,97 Mds USD). Les catégories des produits bruts (+14%) et biens alimentaires (+0,3%) ont vu leurs achats progresser entre 2019 et 2020.

Le graphe suivant nous présente l'évolution du taux de change en Algérie entre 1960 et 2022, comme suit :

Graphe N°5 : Evolution du taux de change en Algérie 1960/2022



Source : Réalisé par nous mêmes à partir des données de :

<https://www.boursorama.com/bourse/devises/cours/historique/1xEURDZD?fromSymbol=EUR&toSymbol=DZD&fromLabel=euro&toLabel=dinaralg%C3%A9rien>, consulter le 19/03/2022

Selon la Banque d'Algérie, « le taux de change du dinar, vis-à-vis des indispensables devises, est résolu de manière flexible sur le marché interbancaire des changes, en allant des conditions de l'offre et de la demande ».

Or, le taux d'inflation dans les pays développés, entre 2013/2017, est inférieur à 2%, la chute du dinar continue et le prix des produits importés ne connaissent pas de diminutions sensibles.

Durant l'année 1988, le taux de change d'Euro/DZD et USD/DZD ne cessait d'augmenter jusqu'à 2002. A partir de cette année, le taux de change de Euro/DZD continue son augmentation par rapport à celui de USD /DZD, qui a connu une dévaluation jusqu'à 2014.

Dans les dernières années, les deux taux connaissent un vigoureux accroissement, spécialement durant le Covid-19, où le taux de change EUR/DZD a augmenté de 29.16%, passant de 133,11 DA a 162,15 DA en un an. Mais, souvent le cours de Euro/DZD est élevé par rapport à USD/DZD.

Le tableau suivant nous présente l'évolution des exportations des hydrocarbures durant la période 1988-2021, comme suit :

Tableau N°2 : Evolution des exportations d'hydrocarbures durant la période 1988-2021.

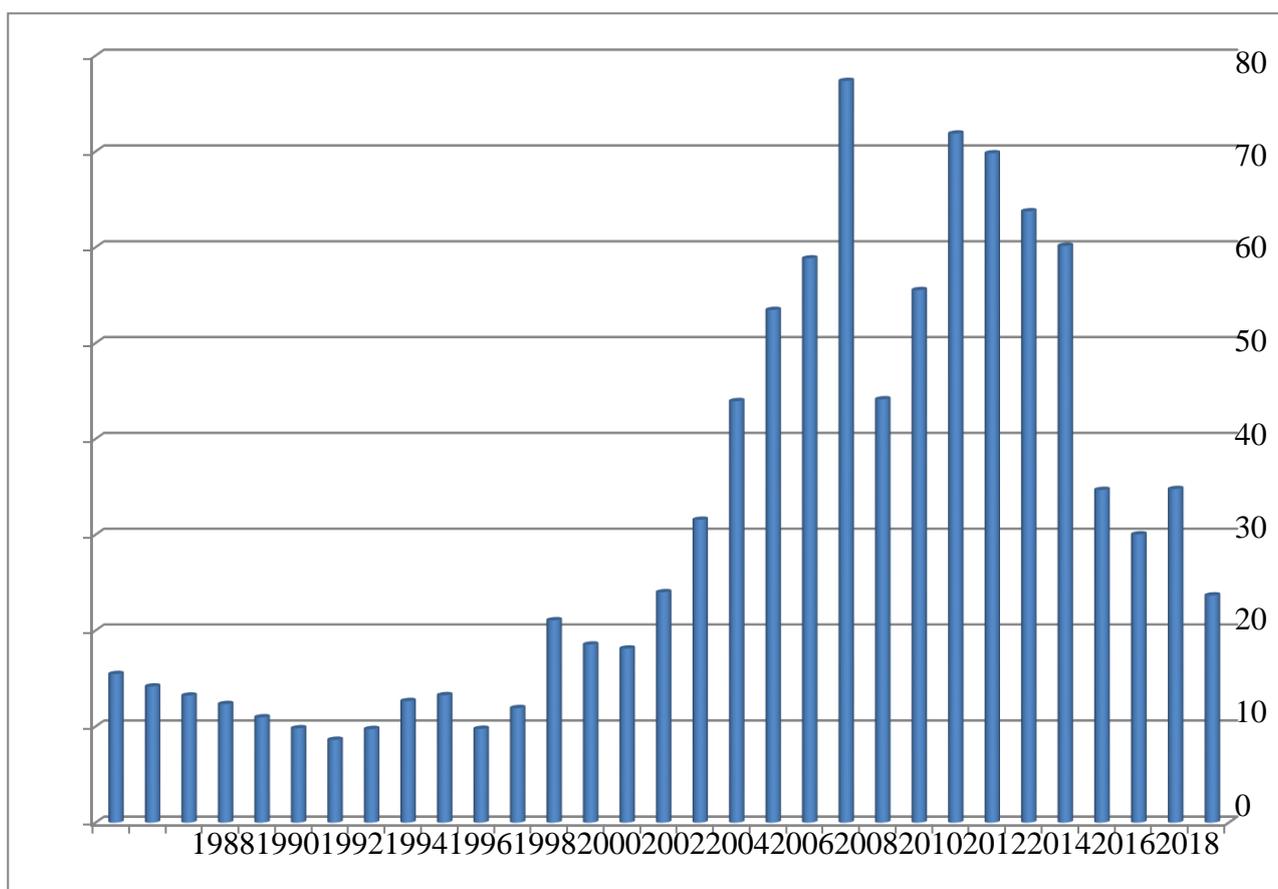
Années	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Les exportations des hydrocarbures	7132	7251	11210	12101	10950	9810	8340	9730	12640
Années	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Les exportations des hydrocarbures	13250	9750	11910	2106	18530	18110	23990	31550	43937
Années	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Les exportations des hydrocarbures	53456	58831	77361	44128	55527	71866	69804	63752	60146
Années	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021		
Les exportations des hydrocarbures	34668	30026	34763	23656					

Source: D'après les données du Centre National de l'Informatique et des Statistiques(CNIS)

Pour mieux illustrer l'évolution des exportations des hydrocarbures en Algérie, nous proposons

le graphe suivant :

Graphe N°6 : Evolution des exportations d'hydrocarbures en Algérie.



Source : Réalisé à partir de tableau N°2

Depuis ce graphique et le tableau précédent et, on constate une baisse des exportations d'hydrocarbures de 1988 à 2000. Et depuis l'année 2000, nous constatons un développement rapide de ces exportations restant dominantes à raison de sous les 95%.

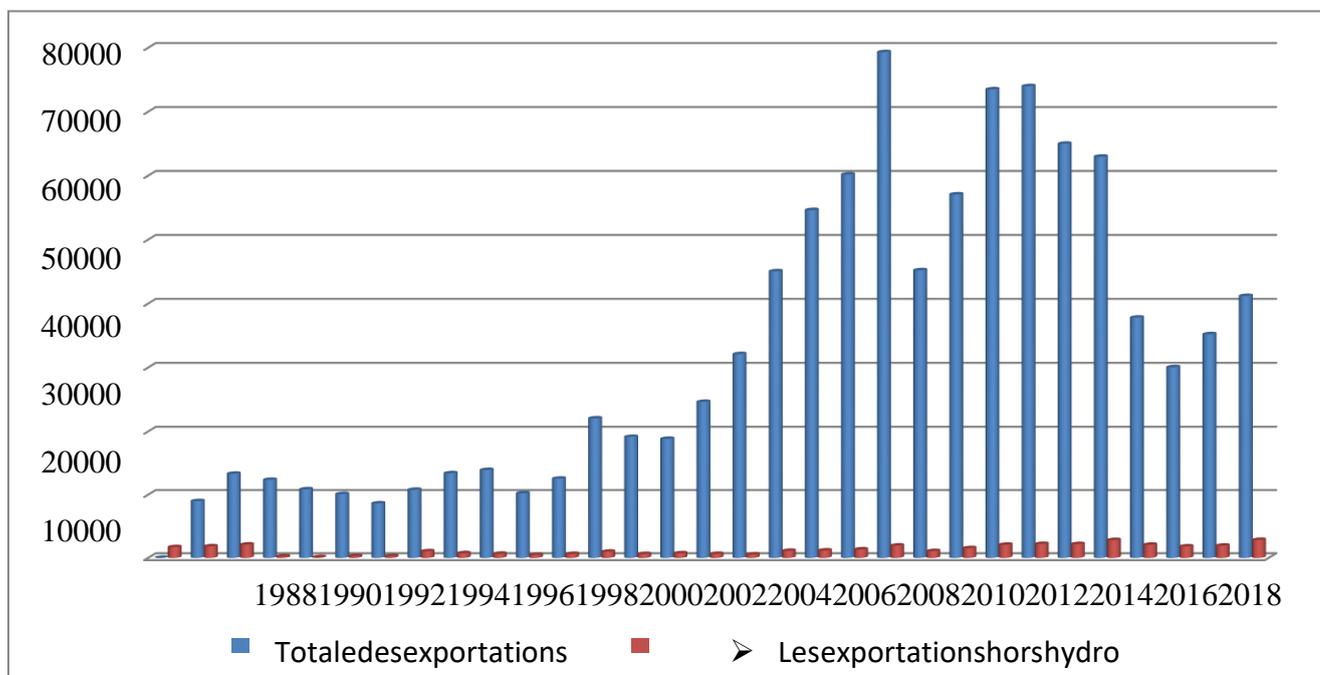
A partir de 2014, il y'avait une chute remarquable des exportations hydrocarbures d'un taux de 8.2% par rapport à 2013, à cause de la chute des prix du pétrole, ce qui a causé des dégâts à l'économie algérienne qui n'a pas pu récupérer rapidement.

➤ **La structure des exportations hors hydrocarbure**

L'examen de la structure des exportations hors hydrocarbures laisse apparaître une prédominance du groupe des produits bruts et demi-produits qui représentent plus de 80% des

exportations hors hydrocarbure. Ce groupe de produits est originaire de la transformation des hydrocarbures. Les produits agricoles et finis industriels ne symbolisent qu'une très faible marge des exportations hors hydrocarbures.

Graphe N°07 : Evolution des exportations HH par rapport aux exportations totales



Source : réalisé par nous-mêmes, à partir des données <http://www.douane.gov.dz>

On constate une augmentation des exportations HH entre 1988 et 2006 (le pic), puis une baisse en 2008, avant de revenir à la hausse jusqu'à l'année 2013. Ce rythme d'alternance entre la hausse et la baisse continue jusqu'à 2018 (date haussière),

Section 2 : L'environnement du Commerce Extérieur

Nous allons présenter, dans cette section, le contrat commercial International, ainsi que ses documents.

Le contrat commercial International

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat, qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

Le contrat du commerce international peut compter plusieurs difficultés liées :

- Aux discordances probables entre les lois.
- A l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires.
- Aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux.

Pour éviter ces difficultés et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction des contrats doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précision. Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au contrat du commerce international devront être bien maîtrisés.

1. Définition

Est vu comme contrat de commerce international, tout contrat qui engage une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

2. Les conditions de formation

En plus des conditions de validité d'un contrat en général, le contrat de commerce international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans conditions, de cette offre par l'acheteur.

Le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie des restitutions d'avance...).

a. Obligation des parties

❖ Obligation du vendeur

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.

- Livrer la marchandise dans les délais fixes, au lieu prévu.

- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

❖ **Obligation de l'acheteur**

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises.
- Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison" obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante" toute en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

b. Transferts de propriétés et de risques

❖ **Transfert de propriété**

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme.

❖ **Transfert de risques**

Le transfert de risque est souvent associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats du commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux incoterms, qui indique sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

2. Eléments constitutifs d'un contrat de Commerce International

Le contrat de commerce international comporte quatre grandes parties :

❖ **Des Eléments Généraux**

- Préambule exposant un résumé du projet.
- Identité des contractants.
- Nature et objet du contrat.
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation.
- Liste des documents contractuels.

❖ **Des Eléments Techniques et Commerciaux**

- Nature de produit : sa composition, ses spécifications techniques, et sa qualité.
- Nature de l'emballage.

- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard.
- Protocoles de contrôle et d'examen de conformité.
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

❖ Des Eléments Financiers

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision.
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé.
- Modes de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement.
- Garanties bancaires à mettre en place.
- Données fiscales et douanières.

❖ Des Eléments Juridiques (Liés à l'exécution du contrat)

- Date de mise en vigueur du contrat. Condition de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise.
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires.
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties: il ne doit pas être contradictoire avec la disposition prévue par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige.
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlements à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international), doit être prévue obligatoirement dans le contrat.
- Clause de force majeure: la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges.

Aussi, convient prévoir dans contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs la force majeure.

Les documents du commerce international

L'établissement d'un certain nombre de documents est nécessaire dans les transactions commerciales internationales. Ces documents attestent l'expédition la conformité des marchandises.

Compte tenu de l'importance de ces documents, nous parut utile de présenter les plus

utilisés d'entre eux

- d. Les documents de prix.
- e. Les documents d'expéditions
- f. Les documents d'assurances.
- g. Les documents de douanes
- h. Autres documents.

1. Les documents de Prix

❖ La facture Commerciale

On l'appelle aussi la facture définitive. C'est un contrat commercial qui sert à la domiciliation de l'opération liant les deux parties. Elle doit mentionner obligatoirement : les noms et adresse du vendeur et de l'acheteur, la nature de la marchandise, la quantité, le prix unitaire, le prix total des marchandises, leurs marques, leurs poids et leurs mode de conditionnement. La facture doit mentionner aussi la date.

❖ La facture pro forma

La facture pro forma est une facture provisoire anticipant la facture définitive. Elle constitue un simple devis établi par le vendeur à l'adresse de l'acheteur afin que celui-ci procède à l'enregistrement de l'opération auprès d'une banque, mais cet enregistrement n'engage aucune des deux parties.

La facture pro forma reste nécessaire et utile l'acheteur pour d'autres formalités administratives (ex domiciliation).

❖ La facture consulaire

C'est une facture commerciale, visée par le consulat du pays de l'importateur; elle est établie dans le pays de l'exportateur dans le but d'identifier les informations que comporte celle-ci (à savoir la provenance et la valeur de la marchandise).

❖ La facture douanière (valable uniquement pour les services de douane):

C'est une facture établie par l'exportateur, selon les normes exigées par les services des douanes du pays de l'importateur.

2. Les Documents d'expédition

- ❖ Le **connaissance Maritime** : C'est un document international obligatoire émis

exclusivement dans le mode de transport par mer; il est demandé par les autorités douanières dans chaque port où le navire fait escale. Ce document revêt trois aspects ou fonctions:

- ✓ Un contrat de transport;
- ✓ Un titre de propriété transmissible par endossement;
- ✓ Un récépissé de voyage.

Ce connaissement peut être émis par l'exportateur sous ses formes:

- ✓ Nominative ou à personne dénommée: non transmissible d'endos et seule la personne dénommée peut retirer la marchandise.
- ✓ A l'ordre d'une personne dénommée : transmissible par voie d'endos. Au porteur le détenteur du connaissement peut retirer la marchandise.

❖ **La Lettre de transport Aérien "LTA"**

"Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : "LTA". La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée à l'acquéreur de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA, Sur cette dernière sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition effective.

❖ **La Lettre de transport Routier (Truck Way Bill)**

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

Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

❖ **Le Duplicata de Lettre de voiture Internationale (DLVI)**

C'est un document utilisé dans le cas d'un transport de la marchandise par voie ferrée. Il est sous forme nominative et non endossable, nécessitant par conséquent un BCB au nom de la

compagnie ferroviaire pour le retrait de la marchandise.

3. Les documents d'assurance

Il est indispensable que les marchandises soient assurées surtout si elles voyagent par air ou par mer car elles sont exposées à de nombreux risques : naufrage, incendie, vol, etc. En conséquence, Les importateurs algériens sont obligés d'assurer leur marchandise auprès d'une compagnie d'assurance nationale et cela conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

Il existe divers types d'assurances et la banque peut exiger, soit une police d'assurance, soit un certificat d'assurance. Ces documents d'assurance doivent indiquer avec précision quels sont les risques couverts.

❖ La police d'assurance

- *La police de voyage* : c'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance qui couvre des risques relatifs à une relation bien précise. Elle concerne en général les petits importateurs.
- *La police flottante* : c'est un contrat d'abonnement qui prend en charge toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré (l'importateur).

❖ Le certificat d'assurance

Ce sont des certificats livrés par l'assureur certifiant qu'il existe une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises citées.

4. Les Documents Douaniers

Ce sont les documents établis par l'administration des douanes du pays de l'exportateur et qui ont été expédiés dans les conditions convenues.

5. Les Autres Documents

❖ **Certificat d'Origine** : C'est un document destiné à servir de preuve sur la provenance de la marchandise. Il est établi par un office officiel du pays d'origine.

❖ **Le Certificat de la Provenance** : C'est un document établi, lorsque les marchandises transitent par un pays tiers, pour attester la provenance réelle de ces marchandises.

❖ **Le Certificat Phytosanitaire** : Etabli par un expert médical, certifiant que les produits sont sains à la consommation.

❖ **Certificat d'Analyse** : Etabli par un expert en matière, ou par un laboratoire spécialisé

attestant sur la composition du produit.

- ❖ **La liste de colisage** : C'est un document qui nous renseigne sur le poids et le conditionnement de la marchandise.
- ❖ **Le certificat de garantie** : Ce document permet de garantir un matériel neuf ou rénové.
- ❖ **EXI** : C'est un document attestant le dédouanement de la marchandise à l'exportation.
- ❖ **EUR 1** : C'est un certificat de circulation de la marchandise qui est délivré en cas d'exportation.

II. La Domiciliation bancaire des importations et des exportations

La domiciliation est une immatriculation des opérations du commerce international. Elle a pour but le control et supervision des changes et du commerce. Cette domiciliation peut être relative aux exportations et aux importations.

1. La domiciliation des importations

a. Définition

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

- **Pour l'importateur**

A faire un choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la capacité d'intermédiaire agréé pour effectuer les opérations et formalités bancaires.

- **Pour le banquier**

A effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations prévues par laréglementation du commerce extérieur.

b. Le traitement ou la procédure de la domiciliation

À L'accueil de la demande de domiciliation suivie du contrat ou de la facture définitive, le client doit signer une attestation de risque de change par laquelle il libère sa banque du tout risque qui vient.

Le banquier donc est chargé :

- ❖ **De vérifier que :**

- ✓ L'importateur n'est pas frappé d'aucune restriction en ce qui concerne lecommerce extérieur.
- ✓ L'importateur possède l'autorisation d'importer certain bien.
- ✓ L'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur.

- ✓ Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.
- ✓ Le côté financier de l'importateur.
- ✓ La marchandise n'est pas bannie.

❖ **D'examiner :**

- ✓ La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente.
- ✓ La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales.
- ✓ La régularité de l'opération au regard de la réglementation,

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une "fiche de contrôle modèle FDI ou FDIP.

- ✓ **Modèle FDI :** pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (06) mois à partir de la date de domiciliation.
- ✓ **Modèle FDIP :** pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (06) mois.

Ce dossier doit comprendre la demande du client, les avis de débit, la facture pro forma ou définitive.

L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

La fiche de contrôle FDI, établie sur un modèle uniforme, comporte des informations permettant de suivre convenablement la réalisation physique et financière de l'opération.

c. Gestion et suivi du dossier de domiciliation

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, le service de l'agence concerné (service "étranger") procède au suivi prévu par la fiche de contrôle, à savoir.

- ✓ La vérification de la réalisation de l'opération (six mois ou délai réel).
- ✓ L'établissement d'un inventaire : au huitième mois.
- ✓ L'établissement d'un bilan au neuvième mois.
- ✓ L'établissement d'une décision relative à l'apurement au dixième mois.

d. Apurement de la domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est à dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux

physiques).

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

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

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

Les dossiers de domiciliation doivent faire l'objet de déclarations statistiques semestrielles, au 30 avril et au 31 octobre de chaque année, à la Banque d'Algérie. Ces déclarations concernent l'ouverture de dossiers pendant le semestre qui précède celui de la déclaration et l'ouverture et le contrôle de ceux ouverts le semestre d'avant. Ces déclarations permettent au service de contrôle des changes de veiller à ce que les dossiers non apurés soient signalés.

2. La domiciliation des exportations

a. Définition

Comme pour les importations, toute opération d'exportation de marchandise ou de service est soumise à une domiciliation préalable, sauf dispositions particulières pour certaines opérations exceptionnelles. Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies.

Dans le cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation :

- ✓ **La domiciliation des exportations à court terme** où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.
- ✓ **La domiciliation des exportations à moyen terme** où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

Les exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

b. Traitement de l'opération

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de "domiciliation exportation" et procède ensuite à l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique : la remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées. L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

c. Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir en cas de besoin.

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

d. Apurement du dossier de domiciliation

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit la facture définitive domiciliée, le document douanier "D3" exemplaire banque, les exemplaires des formules 104 (cession devises). On distingue trois cas d'apurement possibles :

- ✓ Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement).
- ✓ Les dossiers non apurés.
- ✓ Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et cela se fait mensuellement.

« Vu l'article 2 L'instruction n° 03-87 du 31 Mai 2007 relative à la procédure de déclaration et de suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger: les

banques et les établissements financiers, intermédiaires agréés, sont tenus de transmettre à la Banque d'Algérie (Direction Générale des Changes) mensuellement et dans les deux (02) semaines qui suivent le mois de référence, les déclarations d'ouvertures et d'apurement des dossiers de domiciliation à l'importation et à l'exportation des biens et services »

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq (5) ans.

Nous allons maintenant étudier un autre aspect qui n'est pas moins important que la domiciliation bancaire qui est « l'incoterm ».

Section 3 : Incoterms, risques et garanties du Commerce Extérieur

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur la transmission de la marchandise, en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cet accord. C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelées "incoterms", afin de coordonner les pratiques commerciales internationales et de fuir les différents incertains.

Nous allons essayer, dans cette section, de définir le concept « incoterm », de passer en revue les incoterms 2000 et 2020 et enfin détecter leurs limites.

I. Les Incoterms

1. Notions générales

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce Internationale) a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite, plusieurs adhésions et changements constants ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom "incoterms".

Ces derniers ont enduré également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990, 2000. Enfin, la dernière version 2020 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international.

L'acronyme incoterm provient de "international commercial terms ; c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international. Les incoterms ont été élaborés :

- D'une part, dans le but de simplifier les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les méprises génératrices de pertes de temps et d'argent.
- D'autre part, pour éviter toute ambiguïté dans la répartition, entre l'acheteur et le vendeur,

des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.

La version 2000 constitue la synthèse des commentaires des utilisateurs des incoterms selon, les évolutions constatées dans les pratiques du commerce international.

Depuis la version 2010, on compte 11 Incoterms. Les **Incoterms Internationaux** sont utilisés quand le contrat perçoit un ou plusieurs modes de transport (Mer, Air, Terre et Fer). Ces règles s'appliquent afin de diriger le transport en conteneurs maritimes lorsque la marchandise est délivrée au parc à conteneurs. Les **Incoterms Maritimes ou Fluviaux** sont utilisés quand les points d'enlèvement et de livraison sont des ports. Ils peuvent aussi être utilisés pour des marchandises remises à la compagnie maritime le long du l'embarcation ou à bord du navire au port d'embarquement.

a. Pour les transports multimodaux

- EXW – Ex-Works – À l'usine.
- FCA – Free-Carrier – Franco-transporteur.
- CPT – Carriage Paid To – Port payé jusqu'à.
- CIP – Carriage Insurance Paid to – Port payé, assurance comprise jusqu'à.
- DAP – Delivered At Place – Rendu au lieu de destination.
- DAT – Delivered at terminal – Au terminal (devient DPU).
- DDP – Delivered Duty Paid – Rendu droits acquittés.

b. Pour les transports maritimes et fluviaux

- FAS (Free Along Sideship).
- FOB (Free On Board).
- CFR (Cost And Freight).
- CIF (Cost, Insurance and Freight).

2. Évolution des Incoterms 2020

La version 2020 des Incoterms ne comprend pas de modification, l'CC a souhaité proposer une version plus facile à comprendre afin d'éviter les litiges. Les notes des conseils déjà présentes dans les Incoterms 2010 sont maintenant présentées comme des Notes explicatives de chaque Incoterms. Des instructions sont également ajoutées afin de choisir la règle adéquate en fonction de la transaction.

Les nouveaux Incoterms 2020 pourront être utilisés dans vos contrats dès le 1er janvier 2020.

a. CHANGEMENT DU NOM POUR LE DAT

La règle DAT (Delivered At Terminal) **devient la règle DPU** (Delivered At Place Unloaded – livré au lieu déchargé). Le lieu de destination peut être n'importe quel lieu et pas uniquement un terminal.

b. FCA CRÉATION D'UNE OPTION CONNAISSEMENT À BORD

Désormais l'acheteur et le vendeur peuvent concéder que l'acheteur obtienne le connaissance. Le vendeur doit alors déposer ce connaissance auprès de son firme financière à l'intention de l'acheteur.

c. ASSURANCE CIP ET CIF

L'Incoterm CIP impose maintenant une couverture tous risques. Pour le CIF, il n'y a pas de changement, le CIF exige une couverture minimale (garantie « FAP sauf »).

d. TRANSPORT POUR COMPTE PROPRE

Les Incoterms 2020 orientent la notion de transport pour compte pur. Le vendeur ou l'acheteur peut utiliser ses propres moyens de transport pour acheminer les marchandises sans nécessairement faire appel à un spécialiste du transport (FCA, DAP, DPU et DDP).

e. EXW NON SUPPRIMÉE

Réciproquement à de nombreux chahuts circulant dans plusieurs articles, la règle EXW n'est pas retirée. Il est simplement conseiller de ne pas utiliser cette règle dans les échanges mondiaux et de la réserver aux échanges locaux.

Figure N°3 : Incoterms 2020

INCOTERMS 2020

LFC CONSEIL
LA FRENCH COMPLIANCE

SIGLE	INCOTERMS 2020	Emballage	Chargement en usine ou entrepôt fiscal de départ	Acheminement vers une plateforme de départ	Chargement du moyen de transport principal au départ	Transport principal	Assurance transport principal	Acheminement au lieu de destination convenu	Déchargement au lieu de destination convenu	Formalités douanières à l'importation droits et taxes
Frais inclus dans la valeur en douane										
TOUS LES MODES DE TRANSPORT										
EXW	Sortie d'usine	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
FCA*	Franco transporteur	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
CPT	Port payé jusqu'à	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
CIP*	Port payé assurance comprise jusqu'à	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
DAP	Rendu au lieu de destination	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
DPU	Déchargé au lieu de destination	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
DDP	Rendu droits acquittés	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
TRANSPORT MARITIME ET FLUVIALE										
FAS	Franco le long du bateau	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
FOB	Franco à bord	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
CFR	Coût et fret	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert
CIF	Coût assurance fret	Jaune	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert	Vert

Coût à la charge du vendeur
 Coût à la charge de l'acheteur
 En fonction du contrat de transport

* FCA : Option OBL, preuve de chargement à bord à destination du vendeur.
 * CIP : Assurance ad-valorem "tout risques" au profit de l'acheteur.

Source : <https://www.lfc-conseil.fr/les-nouveautes-des-incoterms-2020/>, consulté le 19/04/2022

3. Définition des différents incoterms

Les incoterms sont symbolisés par des sigles de trois lettres suivis nécessairement par l'indication de lieux géographiques. Chacun définit avec ponctualité les droits et obligations de chaque partie. L'importance des incoterms dans l'achèvement du contrat justifie à notre avis leur présentation succincte dans le cadre de cette étude.

a. EXW – Ex-Works – À l'usine

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition de l'acheteur dans ses propres locaux ou dans un autre lieu dument désigné (atelier, usine, entrepôt, etc.)

Le vendeur n'a pas à charger la MSE sur un quelconque véhicule d'enlèvement et il n'a pas non plus à accomplir les formalités douanières à l'export. La MSE est livrée non chargée et non dédouanée à l'export et l'acheteur l'achemine à ses risques et frais de l'établissement du vendeur à destination convenue.

Ce terme représente l'obligation minimale du vendeur. A utiliser essentiellement dans les échanges nationaux

b. FAS : (Free Along Sideship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu)

Le vendeur a une responsabilité quand la marchandise, dédouanée à l'exportation, est stocké

dans le bateau qui va la transporter. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage à laquelle peut s'exposer la marchandise.

c. FOB:(Free On Board), franco à bord (port d'embarquement convenu)

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe la barrière du navire, au port de chargement. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

d. CFR : (Cost and Freight), coût et fret (port de destination convenu)

Le vendeur est obligé de payer les frais et le fret maritime pour amener la marchandise au port de destination mais la transition des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

e. CIF : (Cost, Insurance and Freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu)

Ce terme est le le terme précédent dans le transfert des risques et des frais.

Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut encourir la marchandise.

f. CPT : (Carriage Paid To), port payé jusqu'à (point de destination convenu)

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye la charge pour le transport des marchandises jusqu'à la cible dans le contrat. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

g. CIP: (carriage, insurance, paid to)

Les obligations dans ce terme sont identiques à celles du terme CPT à la distinction que le vendeur a pour obligation de plus de fournir une assurance pour l'importateur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

h. DAF : (delivered at frontière), rendu frontière (lieu convenu)

Le marchand transmet la marchandise dédouanée à l'exportation, donc le transfert des faris et des risques se fait au passage de la frontière.

i. DES : (Delivered Eex Ship), rendu ex ship (port de destination convenu)

Les marchandises importées non dédouanées seront mises à la disposition de l'acheteur à bord au port de destination convenu. En vertu de cette clause, le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

j. DEQ : (delivered ex quay), rendu à quai (port de destination convenu)

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

k. DDU : (delivered duty unpaid), rendus droits non acquittés (lieu convenu)

Le vendeur livre les marchandises non livrées à l'acheteur à l'endroit désigné dans le pays importateur. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

l. DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés (lieu convenu)

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu. Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR. L'incoterm CIF est strictement interdit.

Tableau N°3 : Tableau récapitulatif des incoterms

Libelles	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principale acquitté par le vendeur				Frais acheminement Supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP
Incoterm/Cout	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DPU	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Préacheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au Départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principale	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : Document interne, « commerce extérieur », remis par la BEA, p.71.

V : coût à la charge du vendeur

A : coût à la charge de l'acheteur

4. Classement des incoterms

On peut les classer selon différents critères comme suit :

a. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

✓ **Groupe E:** (Ex) comprend l'incoterm Ex-work : Obligation minimal pour le vendeur.

✓ **Groupe F:** (Free: Franco) comprend les incoterms **FCA, FAS** et **FOB**: Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.

✓ **Groupe C:** (Cost or Carriage: coût ou port) comprend: **CFR, CIF, CPT** et **CIP**: Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.

✓ **Groupe D:** (Delivered: rendu) comprend les incoterms **DAF, DES, DEQ, DDU** et **DDP** Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

b. Selon le mode de transport

- ✓ **Transport maritime:** IL contient 6 incoterms: **FAS, FOB, CFR, CIF, DES et DEQ.**
- ✓ **Transport terrestre:** **DAF.**
- ✓ **Tous modes de transport:** Concernent les incoterms: **EXW, FCA, CPT, CIP, DDU et DDP.**

c. Selon le type de la vente

- ✓ **Vente départ:** le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle consiste de : **E, F et C.**
- ✓ **Vente arrivée:** le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe **D** sauf l'incoterm **DAF** qui n'appartient à aucune catégorie.

5. Limite des incoterms

Bien que les incoterms aient grandement aidé le commerce international, en apportant une clarification uniforme des termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les obstacles et présentent certains inconvénients, dont notamment : les problèmes de transfert de propriété, l'optionnalité.

I. Les Risques dans le commerce Extérieur

Les principaux risques auxquels doit faire face l'exportateur sont liés à la phase de paiement (risque de non- paiement et risque de change). Mais, il existe plusieurs risques liés au commerce international, qu'on développe comme suit :

1. Le risque de change

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations).

2. Le risque politique

Le risque politique est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situées, ainsi que sur le bon déroulement des opérations

commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet état.

3. Le risque de crédit

Le risque crédit commence dès la livraison de la marchandise et la période de règlement du montant de la facture commerciale effectuée par l'importateur.

4. Le risque économique

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en fait le risque de hausse des prix internes du pays du fournisseur. Cet accroissement des prix va être supportée par le vendeur c'est le contrat aurait été achevé selon la formule de «prix fermes et non révisables ».

II. Les garanties dans le commerce extérieur

1. Définition

La garantie bancaire est l'engagement irrévocable pris par une banque de fournir une prestation en espèce en cas où un tiers faillit à son obligation de prestation ou de paiement. La garantie constitue un engagement en lui-même indépendamment du contrat conclu entre le créancier et le débiteur. En accordant sa garantie, la banque s'engage à payer la première réquisition, pour autant que la condition stipulée dans la garantie soit réalisée.

2. La mise en place d'une garantie

a. Les intervenants

La mise en place de la garantie bancaire implique trois ou quatre parties (selon le cas) dans les buts différents.

✓ **Le donneur d'ordre** : C'est l'exportateur ou la partie qui a été adjudicataire du marché après appel d'offre et de soumission. (A ne pas confondre avec le donneur d'ordre en matière de Crédit documentaire qui représente l'importateur).

✓ **Le bénéficiaire**: Il est représenté par l'importateur ou la partie qui a émis l'appel d'offre et qui a pour occupation principale le fait de pouvoir disposer d'un recours direct si l'exportateur est faible dans la réalisation de ses obligations résultantes de sa soumission.

✓ **Le garant** : C'est la banque qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non- respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels, ceci sans être mêlé à un quelconque

conflit entre les parties.

✓ **Le contre garant** : Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client.

b. Les modes d'émission

L'émission d'une garantie fait appel à deux modes qu'on peut classer de la manière suivante :

- La garantie directe : c'est une garantie qui est établie par la banque de l'exportateur, d'une façon directe en faveur de l'importateur, sous présence des trois parties (le donneur d'ordre, le bénéficiaire et la banque de l'exportateur).
- La garantie indirecte : Dans ce cas la banque du donneur d'ordre demande à son tour à une banque locale (correspondant étranger) d'émettre la garantie pour son compte.

Donc la garante qui est la banque s'engage à payer son client, si ce dernier révoque son droit. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante. Notons que dans la pratique les banques garantes ne procèdent au règlement qu'après avoir été réglées par le contre garant.

c. Les divers types de garanties

On peut citer les garanties qui se suivent :

➤ **La garantie de soumission « bid bond »**

La garantie de soumission est un contrat pris par une banque ou une compagnie d'assurance qui est (le garant) à la demande d'un donneur d'ordre ou vis à vis d'une partie le bénéficiaire par lequel le garant s'oblige, à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites du montant dit.

➤ **La garantie de bonne exécution ou de bonne fin « performance bond »**

Son but est de garantir à l'acheteur une compensation financière en cas de préjudice engendré du fait d'une défaillance de l'exportateur ou d'une exécution incomplète du contrat, comme les défauts dans les marchandises en termes de performance (machines, ...), ou les délais non respectés. Cette garantie est émise le plus souvent pour un montant variant généralement entre 5 et 10% du montant du contrat. Ce type de garantie fait souvent l'objet de prorogations tant que l'exportateur n'a pas satisfait à l'ensemble de ses obligations.

➤ **La garantie de remboursement d'acomptes « advance payment bond »**

Cette garantie permet à l'acheteur de récupérer les acomptes qu'il a payés (en général 5 à 15 %

du montant du contrat), si les marchandises ne lui ont pas été livrées ou si le service n'a pas été accompli dans les délais. En principe, le texte de la garantie devrait stipuler que celle-ci s'éteint lorsque la preuve de la livraison ou de la prestation est fournie.

➤ **La garantie de retenue de garantie**

Également connue sous le nom de « renonciation à la garantie », elle permet à l'exportateur de facturer une partie du prix du contrat que l'acheteur aurait retenu à titre de garantie pour garantir toute mauvaise exécution éventuelle. Cette mauvaise exécution peut se manifester par la fourniture d'équipements ou de services non conformes aux exigences contractuelles.

Le montant de la garantie est généralement de 10 % du montant du contrat. Il prend le relais du cautionnement et intervient donc pendant la période probatoire entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire au terme de la parfaite exécution des obligations du donateur.

Conclusion

« Dans ce premier chapitre, nous avons essayé de présenter les concepts les plus essentielles qui permettent aux utilisateurs un meilleur contrôle dans le traitement de financement import-export et achever une opération de commerce extérieur sans erreurs et pour faire face au risque éventuel.

Afin de mettre en œuvre une transaction internationale, les spécialistes dans le commerce extérieur ont introduit les instruments de paiement et les techniques de règlement tel que : le transfert libre, crédit documentaire et la remise documentaire. Ils feront l'objet du prochain chapitre nous allons révéler les aspects indispensables relatifs au commerce international. »

CHAPITRE 2 :
TECHNIQUES DE REGLEMENT ET DE
FINANCEMENT DU COMMERCE
EXTERIRUR

Introduction

Le choix du mode de paiement doit garantir au vendeur la sécurité et l'assurance de paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre. Les outils et techniques utilisés expliquent les modalités du paiement.

Leurs caractéristiques sont distinctes et sont estimées par chaque intervenant du processus de paiement : acheteurs-importateurs, vendeur-exportateur et banquiers. Les choix effectués ne sont donc pas insignifiants.

Section 1: Les instruments de paiements

Il existe plusieurs instruments de paiement utilisés par les banques : le chèque, le virement international, les effets de commerce et la carte bancaire. Ces instruments sont détaillés les points suivants :

I. Le chèque

1. Définition

Plusieurs définitions sont données au chèque, on retient les deux suivantes :

« Le chèque est un écrit par lequel une personne disposant de fonds auprès d'une banque, lui donne l'ordre de verser tout ou une partie de ces fonds à lui-même ou à une autre personne »⁹.

Ou encore, « C'est un mandat sur support papier par lequel le titulaire d'un compte (le tireur) donne ordre à sa banque (le tiré) de payer un montant déterminé à prélever sur le fonds ou les crédits du titulaire à un bénéficiaire »¹⁰.

Cependant, les lois nationales sont sensiblement différentes, ce qui affecte la qualité de l'instrument de paiement et la protection de l'exportateur. Dans ce cadre, la convention de Genève du 19 mars 1931, fixe un minimum de règles destinées à éviter un conflit lorsqu'il est utilisé dans le commerce international.

2. Les différents types de chèques

- **Le chèque de banque (Bank Draft):** Il est émis par une banque à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci.

⁹ BOUGHABA Abdellah , (2001). *Comptabilité générale approfondie*, Edition berti. Alger, p.26.

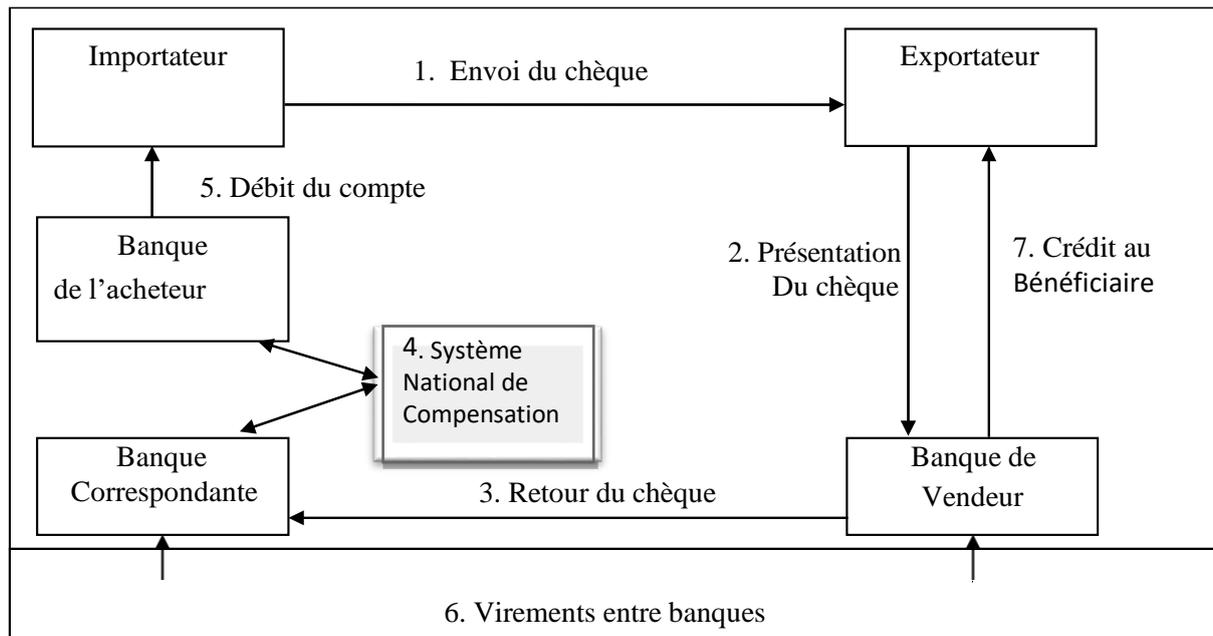
¹⁰ BEN HALIMA Amour, *pratique(2) technique bancaire*, Edition Dahlab, Alger, p.38.

- **Le chèque d'entreprise (Check):** Il est émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) sur une banque au profit du bénéficiaire (le vendeur l'exportateur).

➤ **Le circuit de traitement des chèques étrangers**

Il est représenté dans la figure suivante :

SchémaN°1 : Le circuit de traitement des chèques étrangers



Source : Ouvrage collectif, (2013,). *Pratique du commerce international*, 24ème édition Foucher, Paris, p.347.

3. Avantages et inconvénients

On peut les résumer dans les deux points suivants :

✓ **Les avantages**

- Peu coûteux.
- Très répandu et utilisé dans le monde entier.

✓ **Les inconvénients**

- L'initiative de paiement appartient à l'importateur.
- Danger du chèque sans provision.
- Risque de perte ou de vol et de falsification.
- Lenteur de recouvrement.
- Risque de change.
- Risque d'opposition de la part du tireur.

- Elévation des frais d'encaissement supportés par l'exportateur.

II. Le virement international

1. Définition

On peut le définir comme suit :

« C'est une opération consistant pour un banquier sur l'ordre de son client (ordre de virement donné par le client) à débiter un compte pour en créditer un autre compte du même montant ».³

La figure suivante nous présente un exemple de virement utilisé dans les transactions internationales :

Figure N°4 : Exemple d'un ordre de virement international

[LIEU], [DATE]

[NOM DU DESTINATAIRE]
[ADRESSE 1]
[ADRESSE 2]
[VILLE, ÉTAT/PROVINCE]
[CODE POSTAL]

OBJET : DEMANDE DE VIREMENT BANCAIRE

Madame, Monsieur [NOM DU DESTINATAIRE],

Je demande par la présente le virement d'un montant de [MONTANT] du compte [NUMÉRO DU COMPTE] vers le compte suivant :

Numéro de compte: [NUMÉRO DE COMPTE]
Nom du titulaire : [NOM]
Banque: [NOM ET ADRESSE DE LA BANQUE]
Numéro de transfert: [NUMÉRO DE TRANSFERT]

Je vous prie de bien vouloir me confirmer le transfert une fois qu'il sera effectué. Je vous en saurais gré si la présente demande pouvait être exécutée dans un délai convenable.

Recevez, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

[VOTRE NOM]
[VOTRE TITRE]
[VOTRE NUMÉRO DE TELEPHONE]
[VOTREEMAIL@VOTRECI.COM]

[VOTRE NOM DE COMPAGNIE]
[VOTRE ADRESSE COMPLETE]
Tél : [VOTRE NUMÉRO DE TELEPHONE] / Fax : [VOTRE NUMÉRO DE FAX]
[\[VOTRE SITE WEB\]](#)

Source : <https://www.biztree.com/fr/doc/demande-de-virement-bancaire-D1729>, consulté le 11/04/2022

2. Les formes de virement bancaire

Le virement bancaire se pratique sous trois formes :

a. Le virement par courrier

Cet ordre de virement transite par la poste, on constate donc un décalage entre la date du débit du compte client et celle du crédit de celui du fournisseur. En effet, le compte du client est débité le jour même où l'ordre de virement est donné, alors que celui du fournisseur ne

sera crédité qu'après plusieurs semaines.

b. Le virement par télex

Cet ordre de virement transite par un réseau de communication entre téléscripteurs. Il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier, son seul inconvénient réside dans le support papier, à cause du risque probable d'erreur de rédaction.

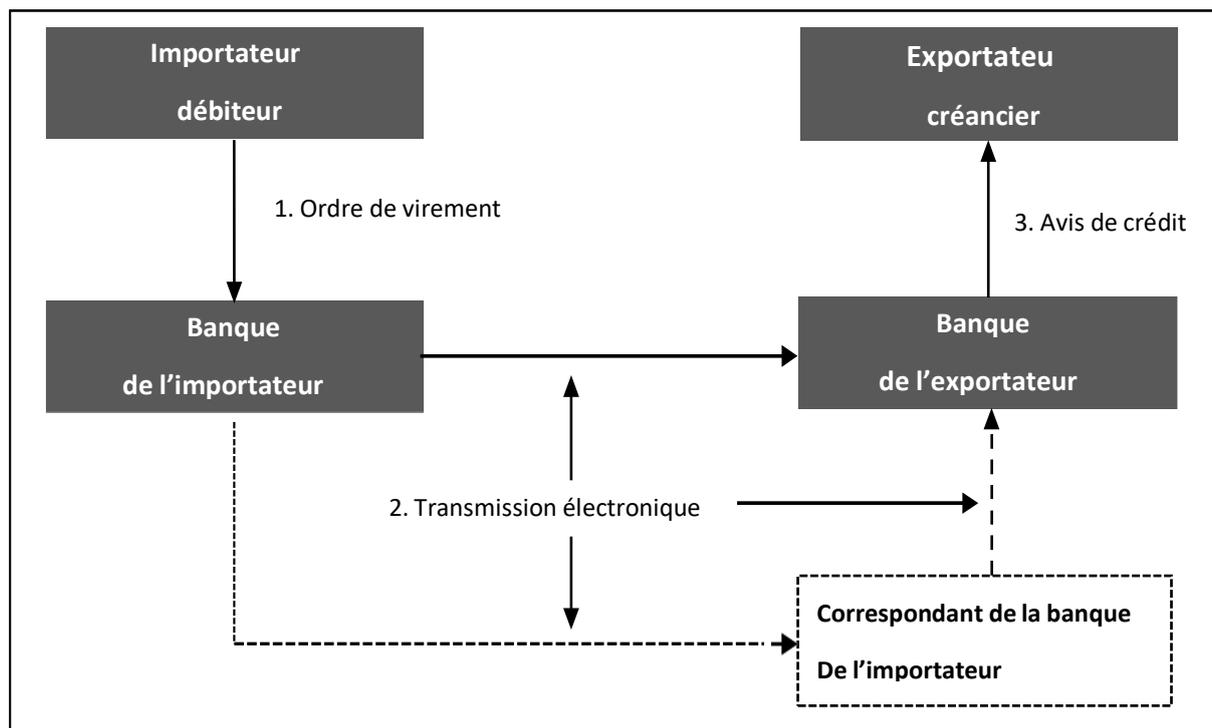
c. Le virement SWIFT

Society for World wide Inter Bank Financial télécommunication est une méthode sécurisée pour le transfert d'argent à l'international. Ce type de virement permet aux banques et aux établissements de paiement membres du réseau *SWIFT* d'échanger des fonds et cela de manière rapide et sécurisée à l'échelle mondiale grâce au code propre à chaque transaction commerciale¹¹.

«Dans ce type de virement international, les banques utilisent ce réseau pour le transfert de message électronique normalisé véhiculé par Swift parce qu'il est plus sécurisé»¹².

➤ **Le circuit de virement**

SchémaN°2 : Le circuit de virement



Source: Ouvrage collectif, Exporter, op.cit., page 342.

¹¹ Le réseau SWIFT Réseau mondial de télécommunication du secteur financier lancé en 1973. Hautement sécurisé, disponible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, il assure les services de transmission de messages normalisés entre les différents acteurs du monde de la finance.

¹² Ouvrage collectif, Exporter, op.cit., p. 343.

3. Les avantages et les inconvénients

On peut les résumer comme suit :

✓ **Les avantages :**

- Peu coûteux ;
- Impossibilité d'impayé ;
- Rapide (télex ; Swift).

✓ **Les inconvénients:**

- Emission à l'initiative de l'acheteur ;
- Lenteur d'encaissement si virement par courrier ;
- Risque de change.

Remarque : Le virement par le système SWIFT (Society for World Wide Inter banque Financial Télécommunication) est l'idéal pour tout règlement, le plus sûr, le plus rapide et le moins cher.

III. Les effets de commerce

1. La lettre de change

a. Définition

On la définit comme suit :

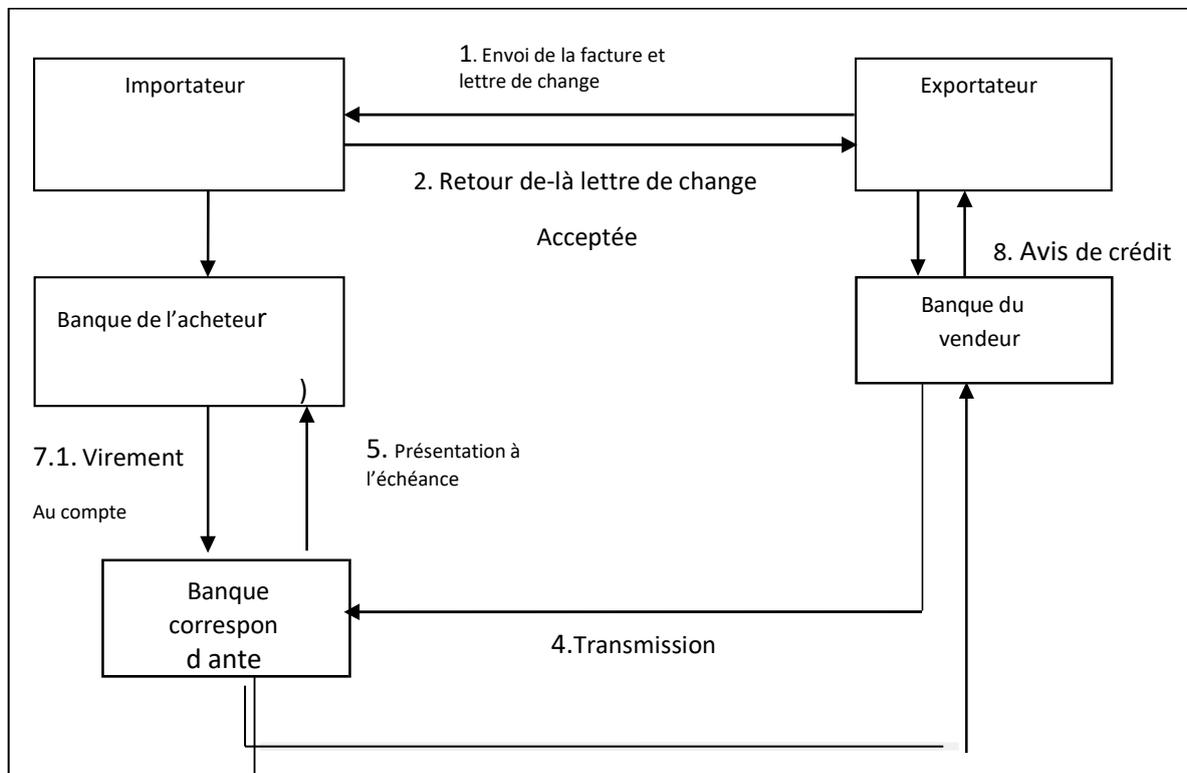
C'est un effet de commerce transmissible par endossement par lequel l'exportateur (tireur) donne l'ordre à l'importateur (tiré) de lui payer une certaine somme en une certaine devise à une échéance déterminée

Ou encore : « C'est un écrit transmissible au moyen d'endossement par lequel le créancier (tireur) donne l'ordre à son débiteur (tiré) de payer à lui-même ou à un tiers qu'il désigne (bénéficiaire ou à quiconque qui sera devenu propriétaire de l'effet par endossement, une certaine somme à une date donnée ».

Comme pour le chèque, une convention internationale, signée à Genève en 1930, fixe le principe que la loi applicable est celle du pays de l'importateur, Et comme pour le chèque, l'exportateur à qui on propose un règlement par lettre de change, doit évaluer cet instrument de paiement dans le contexte juridique du pays de l'importateur.

- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- La signature de celui qui émet la lettre dé nommé tireur et un timbrefiscal.

SchémaN°3 : Le circuit de la lettre de change



Source: Ouvrage collectif, Exporter, op.cit., p.360

c. Les avantages et inconvénient

➤ **Les avantages**

- Est émise à l'initiative du vendeur.
- Permet de matérialiser la dette de l'acheteur.
- Précise exactement le délai de paiement accordé
- Permet au tireur de mobiliser sa créance. Elimine le risque de change.
- Elimine le risque de change.

➤ **Les inconvénients**

- Peu répandue et utilisée.

- Soumise à l'acceptation du tiré.
- Soumise au risque de perte, de vol et de falsification.
- Limitée au recouvrement (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques).

2. Le billet à ordre

a. Définition

Il est défini comme étant : « un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (Le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement à vue se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée».

La grande différence avec la traite est que l'initiative de l'émission est laissée à l'acheteur contrairement à la lettre de change, ce qui entraîne une insécurité supplémentaire pour le vendeur.

Figure N°6 : Exemple d'un billet à ordre

Contre le présent billet à ordre stipulé SANS FRAIS Nous paierons la somme indiquée ci-dessous à		Société [nom] [adresse postale] [code postal + ville]		
À [ville] le [date]				
Montant pour contrôle [montant]	Date de création [date]	Echéance [date]	BOR seulement [] [] [] []	Code Monnaie € Montant [montant]
RIB du souscripteur [RIB]		Domiciliation Banque [nom] [adresse postale] [code postal + ville]		
Code Banque []	Code Guichet []	N° de compte []	Clé RIB []	Réf tiré [] [] [] []
Bon pour aval N° SIREN du souscripteur _____		Nom et adresse du souscripteur Société [souscripteur] [adresse postale] [code postal + ville]		Signature du souscripteur

Source : <https://agicap.com/fr/article/billet-a-ordre-paiement-commercial>. Consulté le 30/04/2022

c. Les avantages et inconvénient**✓ Les avantages**

- Il matérialise la créance du vendeur.
- Il précise exactement la ou les dates de paiement.
- Il est mobilisable et endossable.

✓ Les inconvénients

- Il est souscrit par l'importateur.
- Il ne comporte que la signature du souscripteur.
- Il représente un usage très limité en commerce international.
- Ce mode de paiement n'est pas usité dans les pays asiatiques.
- Pas de garantie pour le fournisseur sauf si un aval de banque est apposé sur ce billet.

3. La carte bancaire**a. Définition :**

Elle représente un Moyen de paiement prenant la forme d'une carte émise par un établissement de crédit et permettant à son titulaire, conformément au contrat passé avec sa banque, d'effectuer des paiements et/ou des retraits.

Figure N°7 : Exemple d'une carte bancaire.



Source : <https://lapatrienews.dz/banque-exterieure-dalgerie-modernite-et-transparence?> consulté le 01/05/2022 ;

b. Les avantages et inconvénient✓ **Les avantages**

- *La rapidité de la transaction:* Grâce à la carte bancaire à puce électronique, le débit du compte de l'acheteur se fait immédiatement après son achat.
- L'utilisation de la carte bancaire par le biais de son code confidentiel permet de contourner les risques liés au vol des sommes en liquides.
- Possibilité de retirer de l'argent dans les distributeurs automatiques, 24h/24 et 7jours/7.

✓ **Les inconvénients**

- La somme accessible via un distributeur automatique est plafonnée (limitée).
- L'ordre de paiement donné au moyen d'une carte bancaire est irrévocable sauf en cas de vol ou de perte.
- Elle ne fonctionne pas dans tous les pays du monde.
- Risque de blocage de la carte en cas de mauvaise manipulation du code secret ce qui peut retarder la transaction.

Remarque: La traite est un effet commercial sûr et pratique dont le risque de non-paiement peut être réglé si le tireur réclame l'aval du banquier du tiré.

Section 2 : Règlements et financement des importations

Après avoir présenté, dans la section précédente, les différents instruments de paiement comme le chèque, le virement international, les effets de commerce et la carte bancaire, nous allons essayer de présenter et d'expliquer, dans cette section, ce qu'est le règlement et le financement des importations.

I. Le transfert libre

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiement les plus utilisées dans le commerce international, compte tenu du degré de sécurité qu'ils apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ainsi, ils optent généralement pour la technique du transfert libre (de perception simple).

1. Définition

Le transfert commercial libre, ou encaissement simple, représente la technique de règlement la plus simple, car elle demeure la moins formalisée et la moins complexe. Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance existante entre le vendeur et l'acheteur.

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement. Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résidant) auprès d'une banque étrangère.

Cependant, le terme « transfert libre» vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux. Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents, à savoir :

- L'engagement d'importation signé par l'importateur.
- Une facture définitive domiciliée.
- Le justificatif douanier exemplaire / banque.

Ces documents vont servir comme preuve, s'il s'agit effectivement d'un transfert à contrepartie physique.

2. Conditions d'un transfert :

- L'opération doit être domiciliée au préalable.
- Le transfert libre ne peut être exécuté qu'à la suite d'une transaction commerciale conforme à la réglementation des changes et après réception des marchandises.

3. Avantages et inconvénients d'un transfert libre

✓ Avantage

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- Souplesse.

✓ Inconvénients

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant payer ;
- De plus, elle ne prévoit aucune garanti pour se couvrir contre le non-paiement, puisqu'il n'est pas basé sur des documents.

II. La remise documentaire**1. Définition:**

On peut la définir comme étant : « Opération par laquelle un exportateur, après avoir expédié la marchandise, remet les documents à sa banque avec instruction de la faire présenter par la banque chargée de l'encaissement qui ne remet les documents à l'acheteur que contre paiement immédiat ou contre acceptation d'une traites »¹³.

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est un moyen de paiement qui ne présente aucun engagement des banques. Celles-ci agissant comme mandataires et servant d'intermédiaire dans le paiement et la remise des documents.

1. Terminologie relative à la remise documentaire :

- **Donneur d'ordre** : c'est le vendeur.
- **Banque remettante**: il s'agit de la banque du vendeur, celle à qui le donneur d'ordre confie l'opération d'encaissement.
- **Banque présentatrice**: c'est la banque qui se charge de l'opération d'encaissement ainsi que la présentation des documents nécessaires à l'acheteur. Cette banque remettante se trouve dans le pays de l'importateur.
- **Le tiré**: c'est l'importateur qui reçoit les documents nécessaires selon l'ordre d'encaissement.
- **D/P document contre paiement**: c'est le fait que le vendeur donne l'ordre d'encaissement des documents (facture, liste de colisage, titre de transport, certificat d'assurance, certificat d'origine)
- **DIA». Document contre acceptation**: l'ordre d'encaissement nous donne l'explication d'accepter une traite tirée sur lui et payable à une échéance ultérieure.

¹³ Denis chevalier-le crédit documentaire et les autres sécurités 3 paiement.

2. Mécanisme de la remise documentaire :

On peut expliquer ce mécanisme de remise documentaire en six phases (voir la figure ci-après).

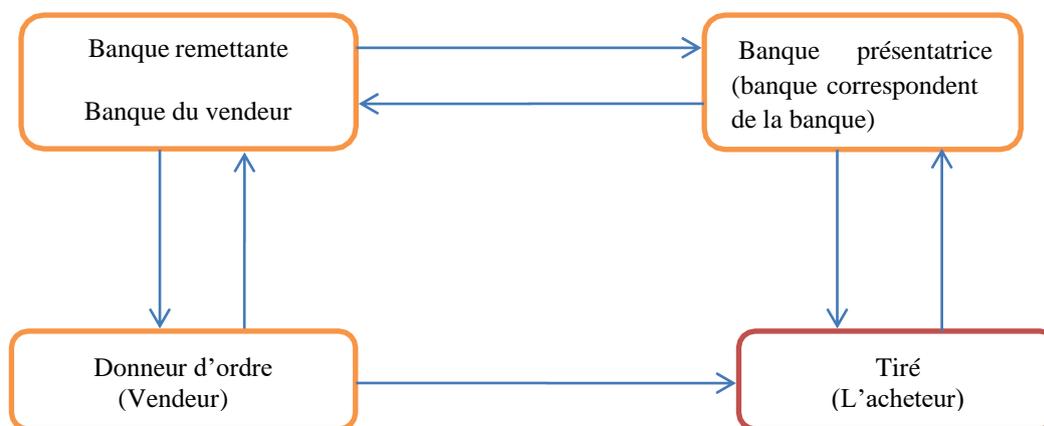
Phase 01: L'exportateur fait envoyer la marchandise à destination du pays de l'importateur, et établit le titre de transport à l'ordre généralement de la banque présentatrice (dans le pays de l'importateur).

Phases 02 & 03: L'exportateur remet les documents à la banque remettante (sa banque); cette dernière les remet à la banque présentatrice (la banque de l'importateur).

Phase 04: Arrivant à cette étape, on distingue la remise des documents (facture, liste de colisage, titre de transport, certificat d'assurance et certificat d'origine), à l'importateur par la banque présentatrice, soit contre paiement (D/P), soit contre acceptation d'effet de commerce (D/A) ; l'importateur « lève » les documents.

Phases 05 & 06: Le paiement est acheminé via les deux banques vers le vendeur, qui est tenu informé par l'avis de sort.

SchémaN°4 : Mécanisme de la remise documentaire



Source : <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risup/techge.html>

3. Les différents modes de règlement d'une remise documentaire

Les principales formes de la remise documentaire sont comme suit :

a. Remise documentaire contre paiement

Dans ce cas, la banque présentatrice ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération. En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur.

b. Remise des documents contre acceptations

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre acceptation de la traite. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. Le vendeur qui souhaite disposer d'une sécurité de règlement peut demander que cette traite soit avalisée par la banque présentatrice

c. Remise des documents contre acceptation et avale

Pour se couvrir contre le risque de non-paiement de la traite, l'exportateur peut stipuler dans son contrat que le paiement de la traite soit garanti par l'aval d'une banque établie dans le pays de l'importateur.

4. Les risques encourus par les différentes parties

a. Pour l'exportateur

Il arrive que l'exportateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou si la remise s'est faite contre acceptation de ne pas verser le montant de la dette à échéance. Dans ce cas, l'exportateur sera appelé à supporter les frais liés à l'opération tels que les frais d'emménagement des marchandises, le rapatriement, etc.

b. Pour l'importateur

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

c. Pour le banquier

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

5. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire

On peut distinguer plusieurs avantages et inconvénients de la remise documentaire, comme suit :

a. Les avantages de la remise documentaire

- **Bonne ambiance commerciale** : on observe l'installation d'une haute confiance entre l'exportateur et l'importateur. Le premier fait commerce par l'expédition de la marchandise au second, ensuite il prend précaution d'envoyer les documents par l'intermédiaire des deux banques, c'est-à-dire, que le paiement n'est exigé qu'après la livraison des marchandises, et non avant l'expédition .
- **Souplesse des opérations** : le vendeur s'adresse à sa banque pour faire parvenir les documents nécessaires à la banque de l'acheteur, en donnant l'ordre irrévocable de ne remettre les documents que contre le paiement, cela en fait une formule très simple et plus souple.
- **Simplicité**: elle d'une grande simplicité, contrairement au Credoc.
- **Coût raisonnable**: elle n'est pas chère, par rapport aux autres techniques de paiement, du fait que les banques ne s'engagent pas dans la transaction. Leur risque financier et commercial est celui du taux de leur commission.
- **Pour le vendeur** : une banque véhicule le paiement contre les documents, ce qui présente une garantie.
- **Pour l'acheteur**: Grâce aux documents, il est certain que l'exportateur a effectué ses obligations.

b. Les inconvénients de la remise documentaire

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

- **Risque logistique:** si l'acheteur refuse de payer la marchandise et que celle-ci est déjà expédiée, le vendeur va supporter tous les frais de stationnement et d'entreposage.

III. Le Crédit Documentaire

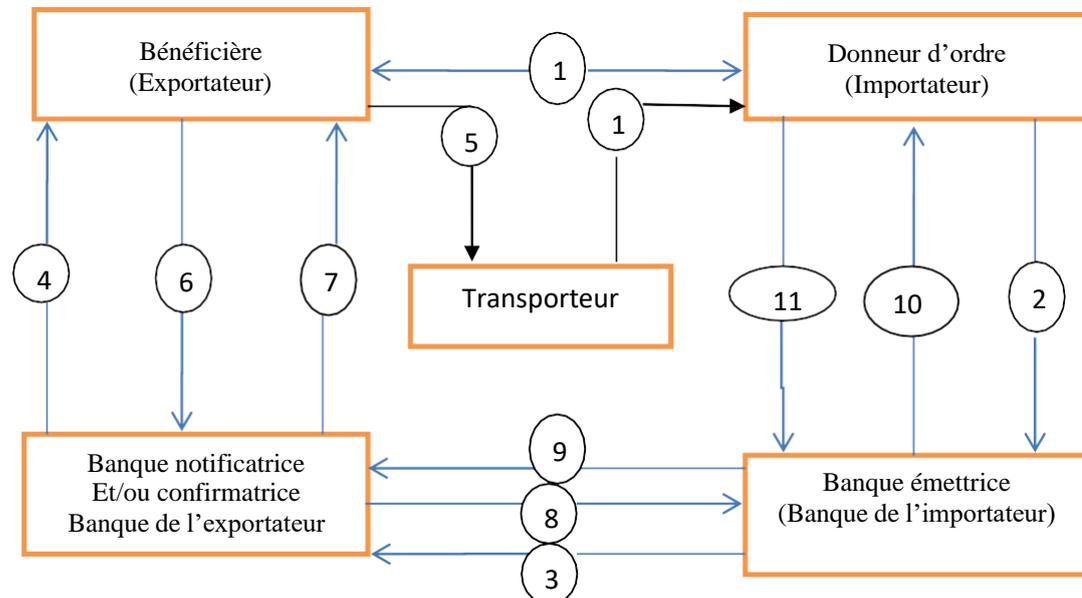
1. Définition

Le crédit documentaire est un mode de règlement très utilisé dans le commerce international, en raison du degré de sécurité qu'il présente pour les contractants. En effet, il permet au vendeur de ne céder la marchandise qu'après avoir été réglé, et à l'acheteur de ne les payer que quand il en a pris possession. C'est une opération par laquelle une banque émettrice s'engage sur instruction de son client (importateur) soit :

- A payer le bénéficiaire ;
- A accepter et payer les effets du commerce tirés par le bénéficiaire sur elle-même ;
- A rembourser une autre banque ayant accepté, payé ou négocié les effets de commerce tirés par le bénéficiaire

Cet engagement n'a de valeur que dans la mesure où le vendeur « bénéficiaire » remet les documents déterminés et reconnus conformément à la banque notificatrice. Le crédit documentaire est un engagement écrit que prend une banque sur ordre de l'acheteur (donneur d'ordre) de verser un certain montant au vendeur (bénéficiaire) dans un délai fixé et contre remise des documents prouvant qu'une marchandise définie a été expédiée.

Schéma N°5 : Exemple d'un crédit documentaire



Source : <http://www.eur-export.com> . consulté le 28/03/2022

❖ **Commentaire**

- 1) L'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial.
- 2) L'importation 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 de 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.
- 11) L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.
- 12) L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

Le crédit documentaire fait généralement intervenir quatre parties, qui sont :

❖ **L'acheteur 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.

❖ **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.

❖ **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. Le bénéficiaire, l'exportateur, bénéficie de l'engagement bancaire.

Remarque : L'acheteur et la banque émettrice devront être attentifs lors de la mise au point des conditions du crédit documentaire. Les RUU 600 introduisent la notion de responsabilité directe de l'acheteur et de la banque émettrice en cas d'incohérence dans les conditions exigées par le crédit documentaire. La banque émettrice a une obligation de conseil vis-à-vis du donneur d'ordre.

Exemple : Dans une vente FOB..., l'exigence d'un document de transport maritime fret payé est une incohérence puisque il y a contradiction entre les obligations liées à l'incoterm (le fret est à la charge de l'acheteur) et la nature du document de transport exigé (document de transport fret payé). La banque émettrice et l'acheteur ne pourront se prévaloir d'une non-conformité de l'un des documents (facture ou document de transport) pour rompre leur engagement de payer.

2. Formes et modes de réalisation du crédit documentaire

a. Les formes du crédit documentaire

Selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et le coût plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire se classe en trois catégories:

- Le crédit irrévocable.
- Le crédit irrévocable et confirmé.
- Le crédit révocable

❖ **Le crédit révocable** : Ce type de crédit peut être annulé ou amendé à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle

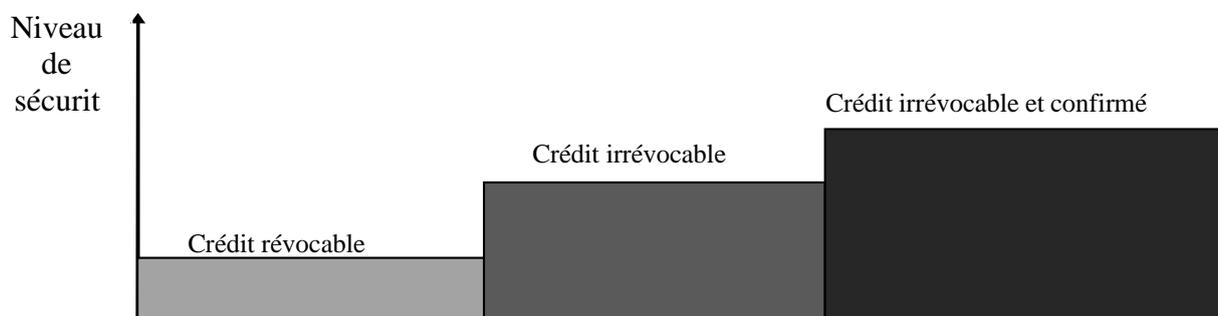
de l'importateur. Cependant, cette faculté reste sans effet si les documents ont été présentés par le bénéficiaire à la banque notificatrice. De nos jours, le crédit révocable est très peu utilisé du fait qu'il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur.

❖ **Le 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 bénéficiaire, ce qui fait que ce crédit documentaire est moins souple pour l'importateur et plus sûr pour l'exportateur que le précédent. Néanmoins, l'exportateur supporte les risques de:

- Changement de politique de transfert de devises vers l'étranger.
- Force majeure non stipulé explicitement dans le contrat.
- Cessation de paiement du pays de l'importateur.

❖ **Le crédit irrévocable confirmé**: Il s'agit de la forme la plus sûre, puisqu'elle offre le maximum de confiance et de garantie de paiement. Elle comporte un double engagement: celui de la banque émettrice et celui de la banque notificatrice. Dans ce cas, la banque de l'exportateur en notifiant le crédit va le confirmer, ce qui présente pour le vendeur une double garantie bancaire. Il ne peut être ni modifié, ni annulé sans l'accord de toutes les parties.

Graphique N°8: Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire



Source : G. LEGRAND & H. MARTINI, op.cit., page 104.

b. La réalisation du crédit documentaire

Une banque réalise le crédit lorsqu'elle décide de la conformité ou non des documents qui lui sont présentés. Ce droit de statuer est distinct de l'engagement de payer pris par la banque émettrice et, éventuellement, la banque confirmatrice. Toute ouverture de crédit documentaire précise donc le lieu et le mode de réalisation.

b.1 Le lieu de réalisation

Les banques émettrices précisent qu'elles sont là où les banques autorisées à effectuer la réalisation, c'est-à-dire là où les banques «désignées». Elles fixent ainsi le lieu de réalisation du crédit documentaire.

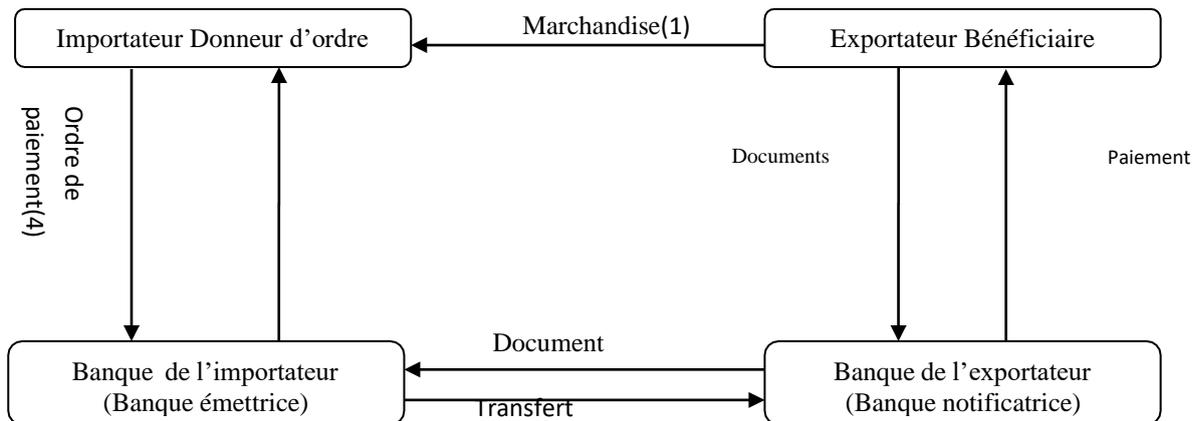
Remarque : L'exportateur cherchera à obtenir de l'acheteur, dès l'ouverture, un crédit documentaire réalisable aux caisses de sa banque. Une approche partenariale de l'examen des documents par l'exportateur et son banquier permet de redresser certaines erreurs dans les documents. A défaut de sa propre banque comme lieu de réalisation, l'exportateur pourra négocier un lieu de réalisation en France ou en Europe dans un établissement bancaire jouissant d'une forte notoriété.

b.2 Mode de réalisation du crédit documentaire

Selon les délais de paiement accordés par l'exportateur à son importateur; on peut distinguer quatre modes de réalisation :

❖ Crédit documentaire réalisable par paiement à vue

Encore appelé document contre paiement (D/P), ce mode de paiement correspond à une vente effectuée au comptant. Lorsque l'exportateur vend au comptant, il exige que le Credoc soit payé à vue : c'est-à-dire sur présentation des documents conformes. Il peut être fait soit à la caisse de la banque confirmatrice, soit à la caisse de la banque émettrice dans le cas où le crédit n'est pas confirmé.

Schéma N°6 : La réalisation d'un crédit documentaire par paiement à vue

Source : Documents fournis par la BEA

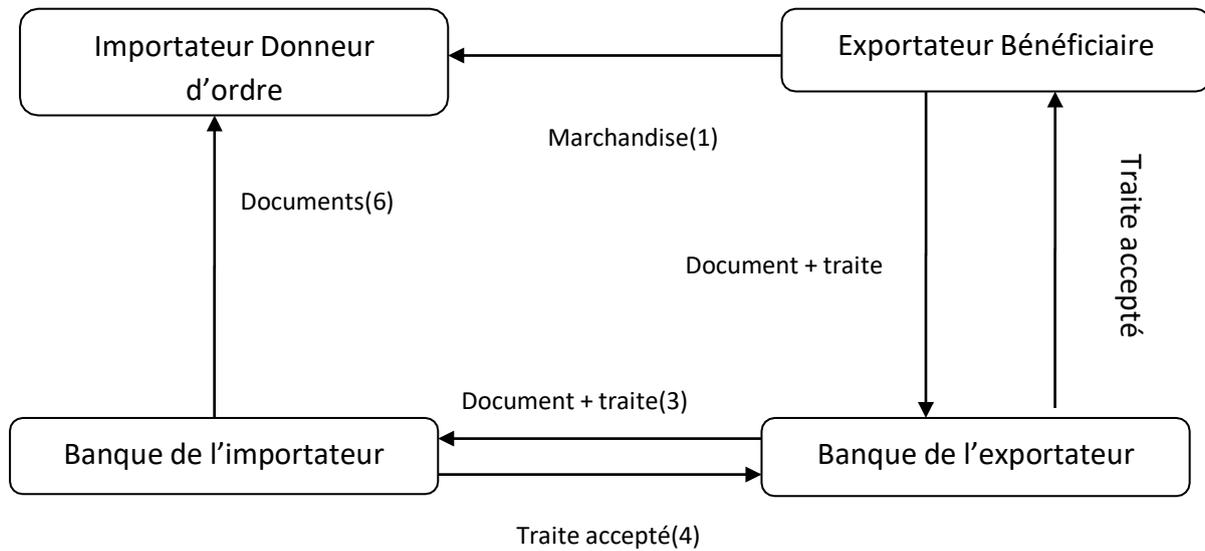
❖ **Crédit documentaire réalisable par paiement différé**

Cette formule est peu utilisée. Le vendeur consent à expédier la marchandise et à remettre les documents au banquier émetteur en échange non pas du paiement ou d'une acceptation mais d'une simple promesse de paiement à une date ultérieure. Cette instruction permet bien souvent à l'acheteur pour certains biens de consommation de réussir à vendre comptant des marchandises qu'il n'a pas encore réglées, grâce au paiement différé qu'il a obtenu de son fournisseur.

❖ **Crédit documentaire réalisable par acceptation**

Ce mode de paiement consiste pour l'exportateur (bénéficiaire) à tirer une traite à terme sur la banque émettrice ou sur celle qui confirme ou encore sur l'importateur (acheteur). A la réception des documents, il n'y a donc pas paiement mais acceptation de l'effet de commerce. L'acceptation, du point de vue juridique et de la législation cambiaire, consiste pour le tiré à donner son accord de paiement à une date donnée.

SchémaN°7 : La réalisation d'un crédit documentaire contre acceptation



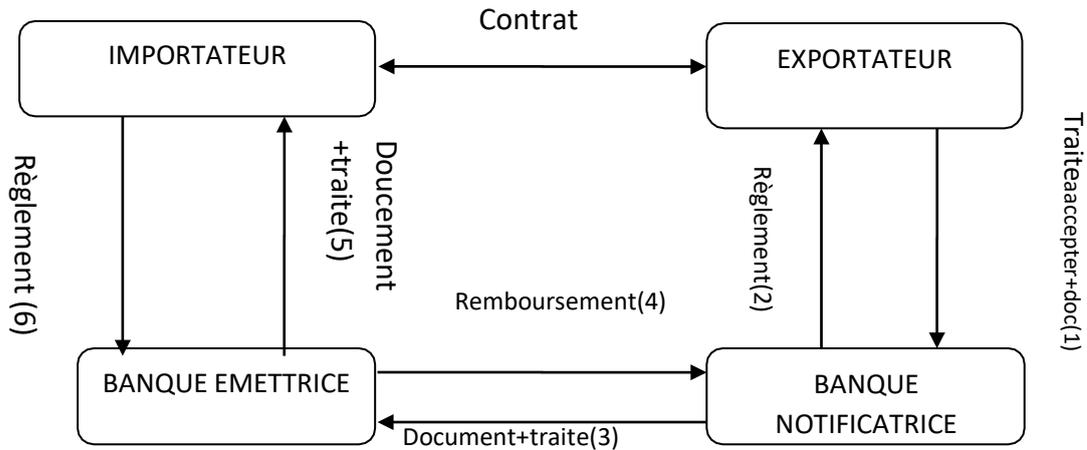
Source : Documents fourni par la BEA

❖ **Le crédit documentaire réalisable par négociation**

Dans le cas où le crédit documentaire n'est pas réalisable par paiement différé, ou par acceptation du banquier mais seulement aux caisses de la banque émettrice, le banquier notificateur peut être autorisé par l'émetteur à opérer la négociation des documents à ses

caisses. Dans ce mode de règlement, le vendeur (bénéficiaire) devra pour faire jouer ce crédit, tirer obligatoirement une traite sur la banque émettrice. Il devra donc envoyer les documents requis accompagnés de la traite et attendre le paiement ou l'acceptation.

Schéma N°8 : La réalisation d'un crédit documentaire par négociation.



Source : Documents fournis par la BEA

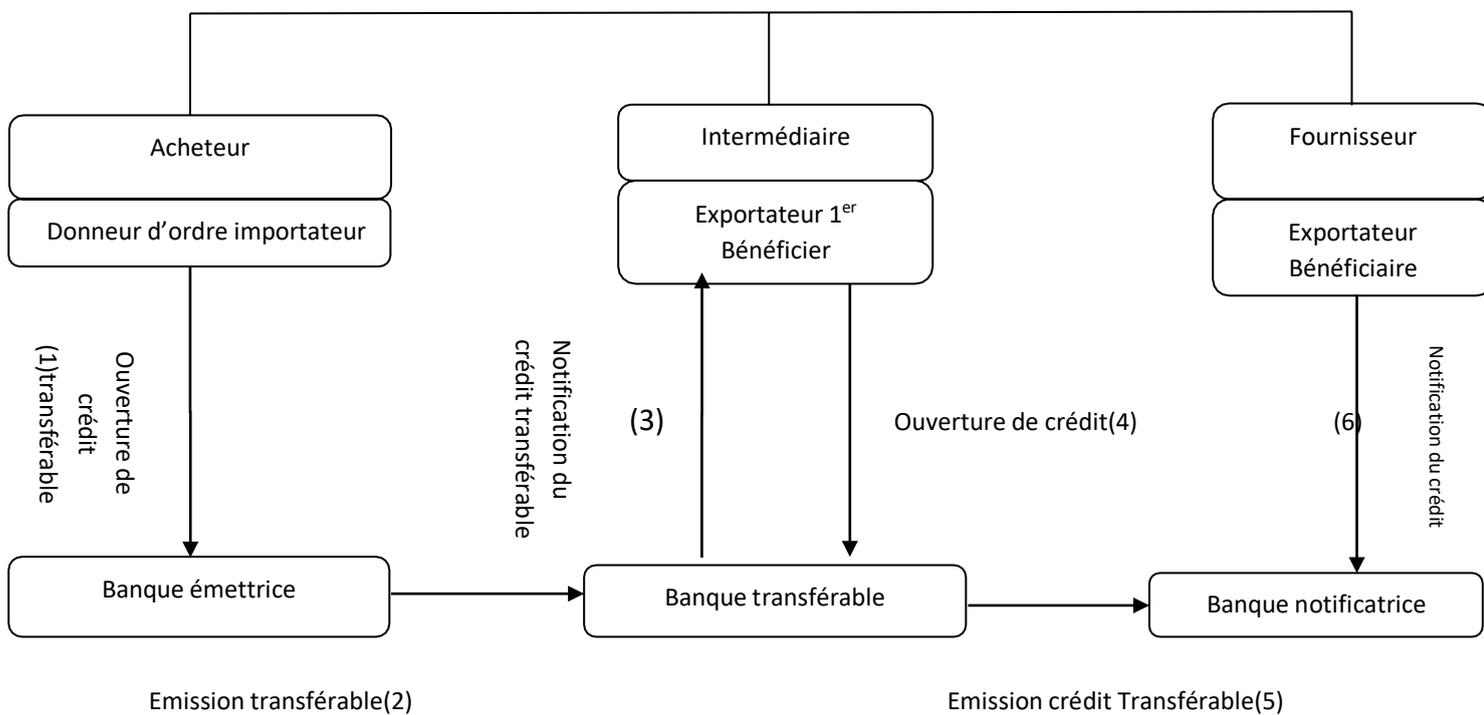
3. Les divers types du crédit documentaire

Il se peut que le vendeur exportateur ne puisse pas satisfaire les besoins de l'importateur (donneur d'ordre) pour des raisons de trésorerie ou de disponibilité de la marchandise. Dans ce cas, il demande à l'importateur (donneur d'ordre) d'insérer à l'ouverture du crédit une « mention » spécifique lui permettant, soit de transférer le crédit à un tiers fournisseur, (crédit transférable), soit de disposer d'une trésorerie préalable à l'expédition échelonnée dans le temps, Crédit revolving « renouvelable ».

a. Le crédit documentaire transférable

Ce type de crédit explique que le bénéficiaire possède un pouvoir sur le transfert de sa créance, vers un ou plusieurs tiers, en donnant l'ordre à la banque émettrice d'effectuer le paiement. On constate ce type d'opération, dans la sous-traitance internationale. Ce crédit garantit le paiement des fournisseurs et la confidentialité des relations commerciales.

SchémaN°9 : La réalisation d'un crédit transférable



Source : Documents fourni par la BELe déroulement de l'opération : les opérations se font comme suit:

Commentaire

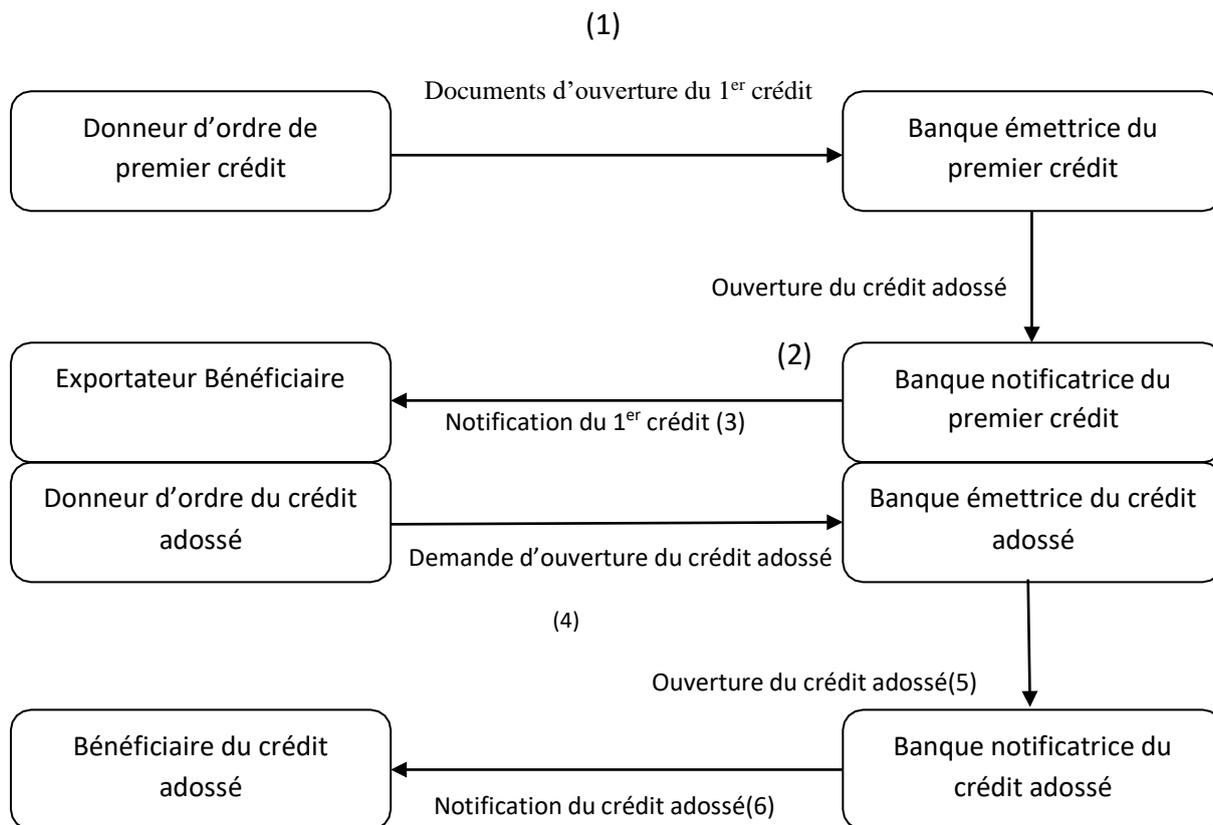
- ✓ Ouverture par le donneur d'ordre d'un crédit documentaire transférable ;
- ✓ La banque émettrice émet auprès de son correspondant un crédit documentaire transférable en faveur de l'exportateur (1^{er} bénéficiaire) ;
- ✓ La banque correspondante notifie le crédit à son client (1^{er} bénéficiaire) ;
- ✓ L'exportateur (1^{er} bénéficiaire) ouvre un autre crédit documentaire en faveur d'un tiers fournisseur (bénéficiaire), en reprenant les mêmes clauses d'ouverture que le 1^{er} crédit ;
- ✓ Cependant, il change le montant (prix unitaire et le prix global) du crédit initial en le diminuant pour recevoir sa commission. Il rapproche la date de validité du 2^{eme} crédit pour pouvoir respecter la date de validité du crédit initial ;
- ✓ La banque du premier bénéficiaire (banque transférante) émet le 2^{eme} crédit auprès de la banque du fournisseur-tiers bénéficiaire (banque notificatrice) ;
- ✓ La banque notificatrice notifie le crédit à son client tiers bénéficiaire;
- ✓ Le fournisseur (tiers bénéficiaire) prépare les marchandises, les expédie directement, au port de destination convenu dans le 1^{er} crédit en respectant la date d'embarquement.

- ✓ Il récupère tous les documents exigés par le donneur d'ordre et les remet à sa banque.
- ✓ La banque de tiers bénéficiaire transmet auprès de sa banque qui débite du montant du 2^{ème} crédit.
- ✓ Le premier bénéficiaire récupère les documents auprès de sa banque qui le débite du Montant du 2^{ème} crédit.
- ✓ Il remplace la facture du 2^{ème} bénéficiaire par sa propre facture qui comprend le montant prévu dans le crédit initial et demande à sa banque de transmettre les documents à l'importateur donneur d'ordre.
- ✓ A la réception des documents, la banque de l'importateur les vérifie et procède au transfert du montant du crédit. Elle remet les documents à son client après débit de son compte.

b. Le crédit documentaire back to back (adossé)

Il est également appelé crédit adossé ou crédit subsidiaire, ou encore contre crédit. C'est un deuxième crédit documentaire ouvert généralement par la banque chargée de réaliser le crédit principal sur ordre de l'exportateur en faveur de son fournisseur. Les conditions de ce crédit adossé sont différentes de celles du crédit principal, notamment en ce qui concerne les documents. Le procédé présente plus de souplesse que le transfert mais davantage de risques pour la banque.

SchémaN°10 : La réalisation d'un crédit documentaire adossé



Source : Documents fourni par la BEA

c. Le crédit documentaire red clause

De convention expresse, une fraction du crédit peut être réalisée sur remise de documents provisoires. Cette fraction permet à l'exportateur de financer, au moins en partie, ses opérations d'achat et de transformation des marchandises. Red clause: dont le nom vient dufait qu'elle était jadis imprimée en rouge sur les ouvertures de crédit.

d. Le crédit documentaire revolving

Pour couvrir un courant d'importation étalé sur plusieurs livraisons, l'acheteur pourra, pour éviter d'ouvrir plusieurs crédits documentaires, ouvrir un crédit dont les utilisations faites et remboursées par le donneur d'ordre deviennent automatiquement disponibles de nouveau, pendant la durée de validité du crédit. Les sommes non utilisées pendant une période peuvent être reportées sur la période suivante; le crédit est alors appelé cumulatif ou reportable. Dans le cas inverse, il est dit non cumulatif ou non reportable.

e. Le crédit documentaire stand-by

Ce mode règlement documentaire est une garantie donnée par la banque émettrice en cas de défaillance de l'importateur. Il s'agit en fait d'une caution et non d'une technique de règlement proprement dite. L'exportateur dispose d'une garantie de paiement en cas de défaillance de l'importateur. Son intérêt réside dans son moindre coût.

4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

a. Avantages

✓ *Bonne sécurité*: l'utilisation du crédit documentaire entraîne une bonne sécurité du vendeur et de l'acheteur, en raison qu'il est seul et unique avantage bancaire

entraînant l'engagement des deux banques, arrivant à concilier les impératifs contradictoires. De plus le risque d'insolvabilité pris par l'acheteur est couvert.

✓ *Rapidité de paiement* : si le crédit confirmé est réalisable à vue, l'exportateur aura la possibilité d'être payé dès l'expédition de la marchandise.

✓ *Grande précision* : le crédit documentaire est une technique de grande précision, qui, en s'appuyant sur les documents, évite toute interprétation.

✓ *Universalité* : le crédit documentaire constitue le moyen de paiement le plus utilisé pour les transactions commerciales internationales. Il présente une grande variété de solutions de paiement.

b. Inconvénients

✓ *Procédure complexe*:

- Trop de types de crédit ;
- Trop de modes de réalisation ;

- TROP de dates limites ;
- TROP de documents.
- ✓ *Formalisme rigoureux* : Les banques s'engagent dans le crédit documentaire à examiner les documents d'une façon très rigoureuse.
- La réalisation de l'engagement bancaire est subordonnée au total conformité.
- Dans la forme et dans le délai des documents exigés :
- Ce rigorisme bancaire est bien souvent mal reçu des bénéficiaires qui se plaignent des réserves pas trop tatillonnes.
- ✓ *Coût élevé* : Plusieurs commissions viennent grever le coût du crédit documentaire, qui s'avère finalement un instrument onéreux, soit pour le donneur d'ordre s'il prend tous les frais à sa charge, soit pour le bénéficiaire si la formule suivante est appliquée toute commission et tous frais perçus hors du pays émetteur sont à la charge du bénéficiaire.

5. Le choix de l'instrument et de la technique de paiement

Le choix de l'instrument et de la technique de paiement est dicté par le souci de sécuriser le paiement. Cette préoccupation s'impose de manière différente selon le contexte de la transaction. On peut identifier quatre facteurs qui déterminent ce choix :

- La sécurité pour le vendeur et pour l'acheteur ;
- L'acceptabilité commerciale, le signal envoyé ;
- Le coût pour le vendeur et pour l'acheteur ;
- La fiabilité.

a. La sécurité pour le vendeur et pour l'acheteur

- La certitude d'être payé ;
- Le contrôle du processus logistique ;
- La couverture des risques extérieure à la relation commerciale ;
- La nécessité d'une approche globale de sécurité du paiement.

b. L'acceptabilité commerciale

Acheteur et vendeur sont plus ou moins familiarisés avec tel ou tel instrument ou technique de paiement. L'exportateur qui impose à son acheteur un mode de paiement inhabituel devra montrer l'intérêt de cette rupture. La préférence pour un instrument de paiement dépend de facteurs culturels liés au pays et, dans certains cas, des usages commerciaux du secteur d'activité.

c. Le coût pour le vendeur et pour l'acheteur

Le coût des techniques dépend de la lourdeur des traitements administratifs et de la prise de risque des banques intervenantes. On recherchera les instruments et techniques de paiement qui supportent bien la dématérialisation et la transmission électronique. Dès que les montants traités deviennent importants, la partie fixe liée au coût administratif perd de son importance par rapport à la partie variable, proportionnelle à l'engagement bancaire. Ces coûts seront comparés à l'ensemble des coûts des différentes solutions.

d. La fiabilité

Pour le vendeur, un paiement est effectif lorsque son compte bancaire est crédité du montant dû par le client. Un processus de traitement fiable du paiement garantit un crédit rapide suivant un délai connu à l'avance. Le temps qui s'écoule entre le moment où l'acheteur décide de payer et celui où l'exportateur dispose de la trésorerie dépend de facteurs extérieurs à la relation commerciale. Les délais postaux, l'organisation du système bancaire, la qualité du traitement des informations allongent ou, au contraire, raccourcissent ce délai. L'instrument et la technique de paiement seront évalués en fonction de leur sensibilité à ces paramètres d'environnement.

Section 3 : Financement des exportations

La section précédente nous a permis de faire un état des lieux sur le financement des importations, mais il faut savoir qu'il existe le financement des exportations à court terme, à moyen et à long terme. Cette section fera l'objet de présenter ces derniers points.

I. Le financement des exportations à court terme

Ils sont utilisés pour les opérations d'exportation et servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs, soit :

- ✓ En cours de fabrication ou de livraison ;
- ✓ Après l'expédition des marchandises ;
- ✓ En période de contentieux avec le client.

Nous retrouvons dans cette section les principales techniques de financement à court terme.

1. Le crédit de préfinancement

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

a. Définition

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

b. Avantages et inconvénients

Le crédit de préfinancement offre des avantages visant la promotion des exportations :

- ✓ La disponibilité de fonds suffisants permettant l'exécution satisfaisante, par l'exportateur. Des commandes confiées (en particulier le respect des délais fixés par l'acheteur) ;
- ✓ Une bonne exploitation de ce crédit pouvant favoriser la conquête d'autres marchés. Ce type de crédit connaît cependant des limites :
- ✓ Le montant est souvent plafonné
- ✓ Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.

2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger

Elle représente un financement d'exportation dès la naissance de la créance due à l'exportateur.

a. Définition

La mobilisation de créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme. d'obtenir le financement du montant total des créances qu'ils détiennent, à partir du moment où celles-ci existent juridiquement. Ce financement est généralement assuré par les banques moyennant la négociation de lettres de change.

b. Avantages et inconvénients

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

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

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

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

3. Les avances en devises

Dans le but de financer l'exportation et se prémunir contre le risque de change, les banques ont mis en place la technique de financement "avance en devise".

a. Définition

L'avance en devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change. Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

a. Avantages et inconvénients

L'avance en devise présente les avantages suivants :

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

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

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

Notons que cette technique n'est pas encore pratiquée en Algérie.

4. L'affacturage

Parmi les nouvelles techniques de financement à court terme, nous distinguons "l'affacturage" ou "le factoring".

a. Définition

Le factoring peut être défini comme étant « un acte au terme duquel une société spécialisée appelée "factor" devient subrogée au droit de son client appelé "adhérent" en payant ferme à ce dernier le in intégral d'une facture à échéance fixe, résultant d'un contrat et en prenant à sa charge, moyennant une rémunération, les risques de non-remboursement ».

C'est une opération par laquelle un exportateur "adhérent" cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage "factor", contre le paiement d'une

commission. Selon cette formule, le factor règle l'adhérent du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

b. Les Avantages et inconvénients

Cette technique présente aux exportateurs les avantages suivants :

- ✓ Le financement immédiat des factures à hauteur de 100 % et à des coûts connus à l'avance ;
- ✓ Le recouvrement de leurs créances et la gestion de leurs comptes clients ;
- ✓ L'allégement de leur bilan par la cession du poste client ;
- ✓ La garantie à 100% contre le risque de non-paiement et le risque de change.Néanmoins
- ✓ Le coût de cette opération est relativement élevé ;
- ✓ L'exportateur peut subir un préjudice commercial car en cas de retard de paiement par l'importateur, la préoccupation du factor risque être moins diplomatique envers le client.

II. Financement des exportations à moyen et long terme

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

1. Le crédit fournisseur

Créé par la pratique bancaire et les industriels des pays développés, le crédit fournisseur a pour objectif d'améliorer la capacité de vente des exportateurs face à une concurrence vive sur les marchés internationaux Ne pouvant accorder aux clients des délais de paiement parfois importants sans grever lourdement leurs propres trésoreries, les fournisseurs font appel aux banques pour l'obtention de ce type de crédit.

a. Définition

Le crédit fournisseur est un prêt bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) lui permettant d'octroyer des différés de paiement aux acheteurs (importateurs). Le crédit fournisseur permet au fournisseur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la

livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur étranger. A noter dans ce cas que la relation entre l'acheteur et le vendeur est régie par un seul contrat qui est le contrat commercial stipulant aussi bien les conditions commerciales que financières.

b. Avantages et inconvénients

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants :

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

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

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

2. Le crédit acheteur

Le crédit acheteur vise, en général, à dégager le fournisseur des problèmes de crédit.

a. Définition

Le crédit acheteur est un crédit consenti par une banque ou un pool de banques à un acheteur étranger pour lui permettre d'effectuer les paiements dus au vendeur au comptant. Il repose sur deux contrats juridiquement indépendants ;

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

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

L'emprunteur s'engage à rembourser le montant du crédit selon les modalités précisées dans le contrat financier. Ainsi le contrat commercial est bien distinct du contrat financier. Néanmoins, comme ce dernier ne peut être généré sans le contrat commercial, son entrée en vigueur reste toujours subordonnée à celle du contrat commercial.

b. Avantages et inconvénient

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé. Il présente de nombreux avantages:

○ **Pour l'exportateur**

- ✓ Il est réglé au comptant, ce qu'il lui permet d'augmenter ses liquidités ;
- ✓ Il est libéré de la négociation et de la charge du crédit. Il est donc dégagé du risque de crédit qui est transféré à la banque prêteuse ;
- ✓ Cette technique lui procure un avantage concurrentiel du fait que l'acheteur dispose de plusieurs années pour le remboursement du crédit ;
- ✓ Son bilan est allégé étant donné que les créances sur l'importateur sont supprimées.

○ **Pour l'importateur**

- ✓ Bénéficiaire du délai de paiement.
- ✓ La prise de connaissance exacte des coûts relatifs à cette technique.

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

○ **Pour l'exportateur**

- ✓ Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- ✓ Les coûts étant connus avec précision, se trouvent limités en termes de liberté d'action sur le prix pratique.

Quant à l'acheteur, il se trouve face :

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

III. Autres financement des exportations à moyen et long terme

En plus du crédit fournisseur, du crédit acheteur et de leasing, les opérations internationales disposent d'autres techniques de financement à mon et long terme, moins utilisées mais qui peuvent s'avérer mieux adaptés dans certains cas.

1. Le forfaitage (forfaiting)

Parmi les nouvelles techniques de financement, il y a le forfaitage, C'est une formule hybride entre le crédit fournisseur et le crédit acheteur.

a. Définition

Le forfaitage, appelé également rachat forfaitaire de créances ou escompte à forfait, est une technique de financement ayant quelques caractéristiques relevant une part du crédit acheteur et d'autre part du crédit fournisseur. Il consiste pour un exportateur, ayant accordé des délais de paiement à son client, de céder les créances détenues sur ce dernier à un organisme qui peut être sa banque ou une société de forfaiting en contrepartie du paiement immédiat des valeurs nominales de ces créances diminuées des commissions d'escompte. Cette cession est un escompte "à forfait" car elle représente une opération de vente définitive sans recours contre le cédant en cas de défaillance du débiteur (acheteur).

b. Avantages et inconvénients

o Pour l'exportateur

- ✓ Le financement intégral et immédiat de la créance.
- ✓ Amélioration de la trésorerie en transformant une opération à terme en opération comptant.
- ✓ Obtention plus facile d'autres financements car l'escompte est sans recours.
- ✓ La créance sortant du bilan définitivement, les tâches administratives et financières liées à la gestion des créances sont allégées ou supprimées.
- ✓ suppression des risques de non-transfert, de non-paiement, de change, de coût d'intérêt et de risque politique du pays de l'acheteur.
- ✓ Suppression des aléas de recouvrement de la créance à l'étranger.
- ✓ Le coût de financement est connu au moment de la conclusion du contrat d'achat des créances.

o Pour l'acheteur

- ✓ Bénéficiaire des délais de paiement.

o Pour le forfaiteur

✓ L'avantage, pour le forfaiteur, consiste à percevoir la commission d'escompte et, si l'exportateur venait à souhaiter un engagement ferme d'escompte de sa créance avant la livraison des biens, il bénéficierait aussi d'une commission d'engagement qui couvre la période jusqu'à la remise de la créance.

Toutefois, le forfaitage présente également des inconvénients:

✓ L'opération peut être ralentie ou retardée du fait que l'accord préalable du forfaiteur est indispensable.

✓ Cette technique ne s'applique qu'aux acheteurs de premier ordre (opérateurs publics ou bénéficiant d'une garantie publique ou bancaire).

✓ C'est une technique coûteuse car l'opération comprend :

➤ Une commission du forfaitage selon l'estimation des risques par leforfaiteur.

➤ Un coût du refinancement.

➤ Une commission d'engagement.

➤ Une prime d'assurance.

✓ La garantie de certaines banques étrangères est difficile à obtenir.

✓ Par ailleurs, le forfaiteur assume une étendue de risques importante due à "l'endossement" des créances. Ces risques peuvent être réduits par une préparation méthodique du forfaitage. Il peut exiger, entre autres, que les créances cédées soient matérialisées par des effets de commerce avalisés.

2. La confirmation de commande

Parmi les techniques de financement les plus adaptées aux exportations de biens d'équipement nous retrouvons la confirmation de commande.

a. Définition

La confirmation de commande est une technique de financement d'origine anglo-saxonne. Il s'agit d'un escompte sans recours d'un crédit fournisseur par une société de confirmation de commande, suite à une demande de la confirmation de commande par le client importateur.

b. Avantages et inconvénients

Les avantages les plus importants que présente cette technique sont :

✓ Les services annexes que l'organisme de confirmation de commande met en œuvre afin de

promouvoir les exportations des entreprises peu expérimentées en exportation et de leur apporter des renseignements de notoriété de gestion des comptes clients etc....

✓ La couverture de l'exportateur contre les risques de fabrication, de crédit et de non transfert.

Néanmoins, ces avantages ne sont pas sans contrepartie:

✓ Le coût est parfois très élevé du fait qu'il prend en compte le risque pays. Ces coûts sont parfois impossibles à identifier au préalable comme pour le crédit fournisseur.

3. Le crédit financier

Afin d'accompagner les crédits à l'exportation, de financer les acomptes et les prestations de services non couvertes par les organismes de crédit à l'exportation, il a été mis en place des crédits spécifiques appelés crédits financiers.

a. Définition

Le crédit financier dénommé également « crédit d'accompagnement » ou encore « crédit parallèle » est toujours lié à une opération d'exportation bien précise. Exigé par l'importateur, ce crédit est destiné à :

- ✓ Financer l'acompte qui est généralement entre 15 et 30% du montant du contrat ;
- ✓ Financer les prestations de services liées à l'exportation et qui ne sont pas couvertes par des organismes de crédit ;
- ✓ Financer les dépenses locales résultant de l'exécution du contrat commercial.

b. Avantage et inconvénients

Le principal avantage est le but de ce crédit qui est le financement des acomptes, des prestations de services et des dépenses locales liées à l'exécution du contrat commercial.

Par contre, ce crédit présente les inconvénients suivants :

- ✓ Absence de toute garantie, les banques assument donc le risque de non remboursement.
- ✓ Absence de taux d'intérêt bonifié, d'où le recours aux taux variables par les banques.
- ✓ Evaluation du coût de ce crédit.

Conclusion

Après avoir exposé, dans ce chapitre, les techniques de financement les plus utilisées dans le domaine du commerce international, les remarques suivantes méritent d'être soulignées:

✓ Chaque présentation de procédure a été suivie d'un commentaire sur les avantages et les inconvénients propres à chaque technique, pour noter qu'il n'existe pas une formule meilleure que les autres pouvant être appliquée dans tous les cas. Bien au contraire, nous avons cherché à mettre en évidence la spécificité de chaque technique et son domaine d'utilisation le mieux adapté. La connaissance des différentes techniques de financement, qui conviennent aux particularités de chaque transaction, s'avère donc indispensable.

✓ Pour atteindre les objectifs souhaités, le partenaire banquier, de par son expertise, détient un rôle primordial de conseil, d'assistance et même de formation vis-à-vis de ses clients.

Il y a lieu de préciser enfin que ces techniques ne sont pas toutes utilisées en Algérie (absence des sociétés de forfaitage, d'affacturage...).

A signaler, également, que l'utilisation du " crédit acheteur", qui était très fréquent auparavant, tend à diminuer sensiblement en raison du risque de change qu'il engendre.

CHAPITRE 3
CAS PRATIQUE

CHAPITRE3 : Réalisation d'une opération de crédit documentaire

Introduction

Dans les différents chapitres étudiés, nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement en évoquant pour chacune d'elles le contexte d'utilisation et les principaux risques associés auxquels sont confrontés les opérateurs.

Dans ce qui suit, nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées. L'exemple choisi traite le financement d'une importation d'équipements (Régulateurs, Stabilisateurs et accessoires) entre l'acheteur algérien "SEM ALGERIENNE" et le fournisseur français "Entreprise française".

Nous essayerons, dans ce chapitre, de retracer les différentes étapes nécessaires à la réalisation de la technique de paiement utilisée dans ce cas « le crédit documentaire» .Pour ce faire, procéderons à la présentation de l'organisme d'accueil, puis retracerons les différentes activités de la banque et puis les étapes de la domiciliation bancaire et enfin nous terminerons par la réalisation du crédit documentaire.

SECTION 1: PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEI

Dans cette section nous allons essayer de donner une petite présentation de l'organisme d'accueil qui est la BEA, ensuite nous passerons à la présentation de service d'accueil qui est le service étranger.

I) Présentation de la banque d'accueil

A partir des documents internes fournis par l'agence d'accueil, nous avons pu retracer l'historique de la banque, son organigramme ainsi que la présentation de l'agence d'accueil qui est l'agence 40 de Bejaïa.

o Historique de la Banque extérieure d'Algérie

La BEA est une société par action, ayant son siège social au 11 boulevard colonel Amirouche à Alger.

La BEA a été créée par ordonnance du 19 octobre 1967 suite à la cessation des activités du crédit lyonnais dont elle a repris les éléments patrimoniaux.

Elle a également repris les activités de la société générale, de la Barclay'sban'climited, du crédit du nord, de la banque industrielle de l'Algérie et de la méditerranée. Elle n'a eu sa

structure définitive qu'a partir du 1 juin 1968.

Tout en faisant face à sa mission principale et vocation initiale, le financement du commerce extérieur intervient aussi dans toutes les opérations bancaires classiques et notamment là où le secteur public des PME occupe une place prépondérante.

Le capital social de la BEA, qui était de 20 millions de dinars, a été porté à un milliard de dinars par décision de l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, puis fut augmenté en 1991 de 600 millions de dinars pour atteindre 1 600 000 000 DA. En 1996, il est passé à 5600.000.000 DA par l'émission de nouvelles actions d'un montant de 4 000.000.000 DA. Ce capital atteint maintenant les 23 000 000 000 DA.

▪ **Organisation générale de la BEA**

La BEA, juste après sa création en 1967, était dirigée par un président directeur général (PDG) assisté par un directeur général adjoint et trois conseillers chargés de gestion, de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers.

Actuellement, et suite à la décision réglementaire à N°01/D.G du 02/01/96, la banque est organisée autour de cinq (05) fonctions dominantes, à savoir :

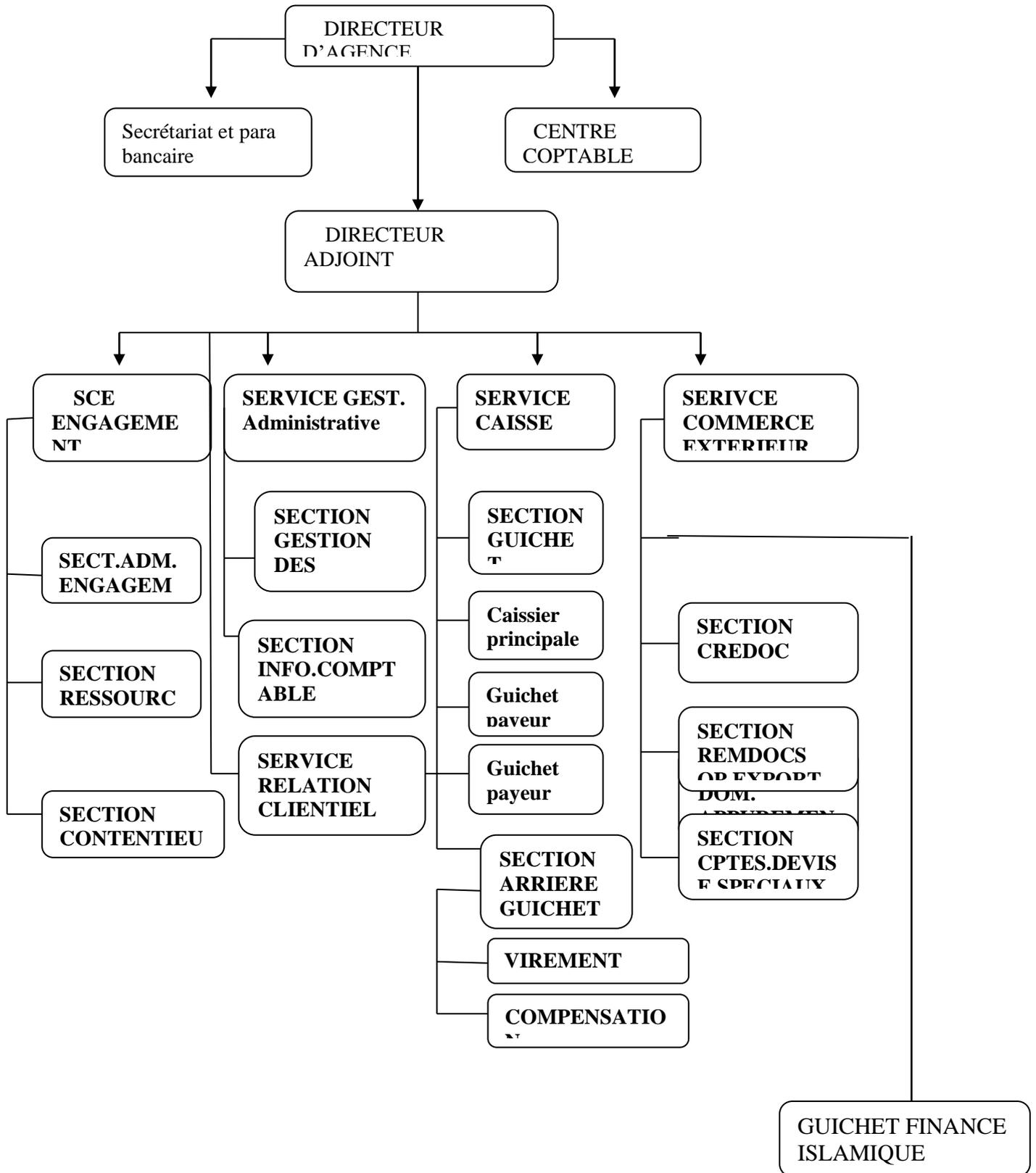
- La fonction engagement.
- La fonction finance et développement.
- La fonction internationale.
- La fonction secrétariat générale.
- La fonction contrôle.

✓ Présentation de l'agence d'accueil

L'agence BEA 40 a été créée en 1967 et a repris les activités de crédit lyonnais, situées à Bejaia rue colonel si Houes N°11.

Avec un effectif de 27 employés travaillant avec passion en vue de réaliser les objectifs tracés par la banque, l'agence BEA 40 garde son harmonie et essaie d'offrir les meilleures prestations de service à ses clients. Elle gère environ 19242 comptes

Schéma N°12 représentant l'organisme de l'agence BEA



II) Organisation du service étranger

Le service étranger est chargé de réaliser, de 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.

Le service commerce extérieure 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

❖ Rôle du service commerce extérieur

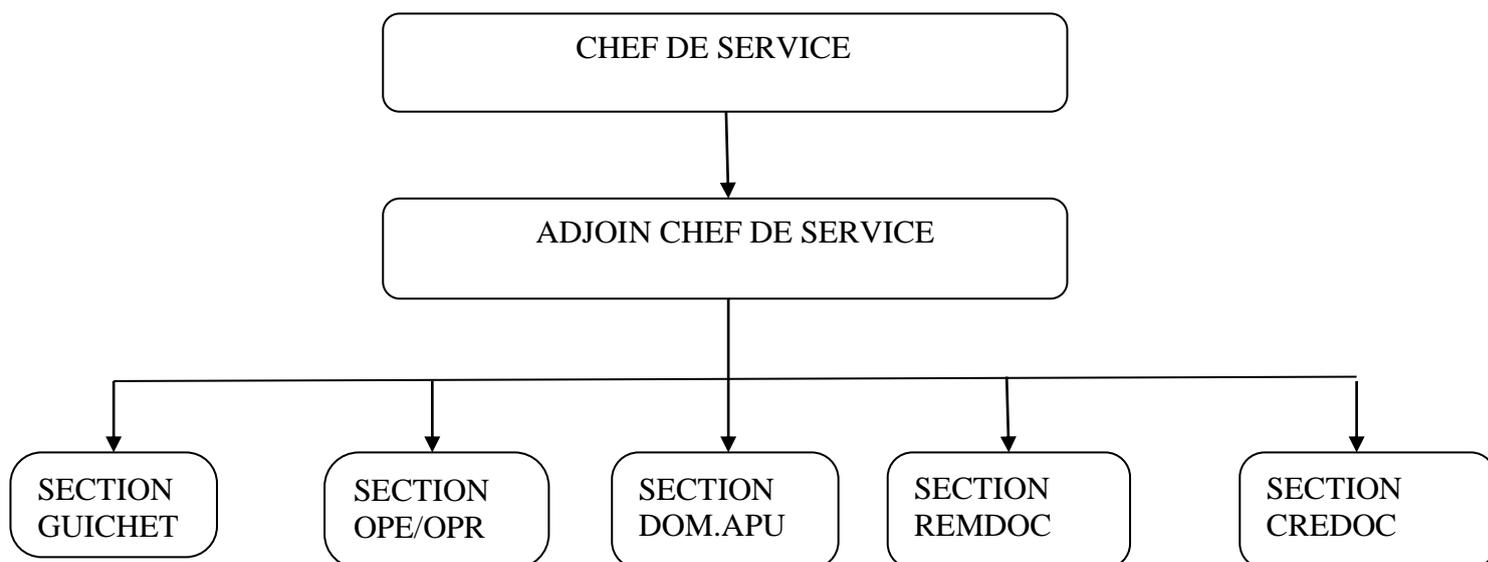
Ce service est appelé à effectuer les missions suivantes :

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

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

❖ Organisation du service

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 40 de Bejaia est organisé selon l'organigramme suivant :

Schéma N°13 l'organisme du service étranger (BEA)

Source : document fournisseur par la BEA

❖ Relations du service étranger

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) Relations internes

- *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 crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.
- *Relation hiérarchique* : 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 marquée par l'échange fréquent d'informations et de documents. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction.

b) 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 Banques d'Algérie.
- Le Ministère de commerce : pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes 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 extérieures 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.

Le service étranger, 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 2 : Les activités de la banque

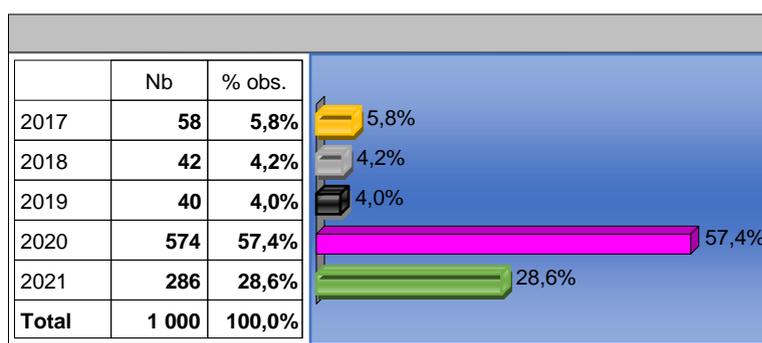
BEA agence 40 propose certaines activités pour tout le monde afin de satisfaire leurs besoins, dans cette section on va étudier l'évolution des activités fourni par cette dernière, et on va déduire c'est la COVID19 à affecter leurs activités ou pas.

1. **Carte bancaire** : Un moyen de paiement très populaire dans les derniers temps, elle permet au titulaire de cette carte d'effectuer des paiements sans faire le trajet vers ça banque, la BEA possède une carte a elle unique qui se base essentiellement sur la sécurité.

- **L'utilisation de A carte magnétique avant, après Covid19**

L'utilisation des cartes bancaires en Algérie connaissent une audience très faible, un résultat lié à plusieurs phénomènes, mais ces deux dernières années ont constatés un petit changement positif avec l'arrivée de la covid19, après avoir fait une étude sur le degré d'utilisation de ces cartes ont eu ces résultats

Graphe N°09 : L'évolution de l'utilisation carte magnétique



Source : réalisé par nous -même à partir des données fournies par la BEA

La faible utilisation des cartes bancaire dans la précédente année est due à deux facteurs essentielle ;

- Manque de confiance en la carte.
- La culture de monnaie fiduciaire.
- Manque de publicité.

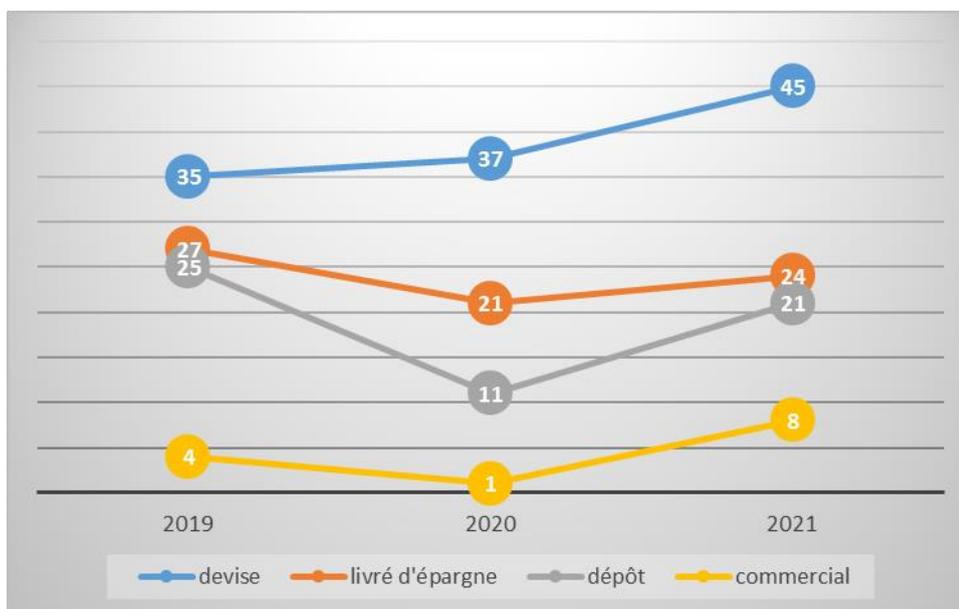
On a constaté une forte augmentation dans l'utilisation de la carte avec un croisement de 579% durant la covid19. Plusieurs événements on encourager cette forte augmentation tel que;

- Les restrictions causées par covid19.
- Plus de site qui propose une sécurité afin de protéger le E-Commerce.
- La confiance requise par rapport à la carte (après avoir bénéficié de ses avantages).
- L'augmentation des sites qui fournit le paiement par carte électronique.
- L'accès de la population a la culture de E-commerce.

2. Les différents comptes proposés par la BEA

La BEA offre une variété de compte à sa clientèle, afin de répondre à tout leurs besoin, dans cette étude on focalise sur le nombre et type de compte ouvert depuis 2019 jusqu'à 2021, avant et après Covid19 on a eu ces résultats suivants

Graphe N° 10 : L'évolution d'ouverture des différents type de comptes à la BEA

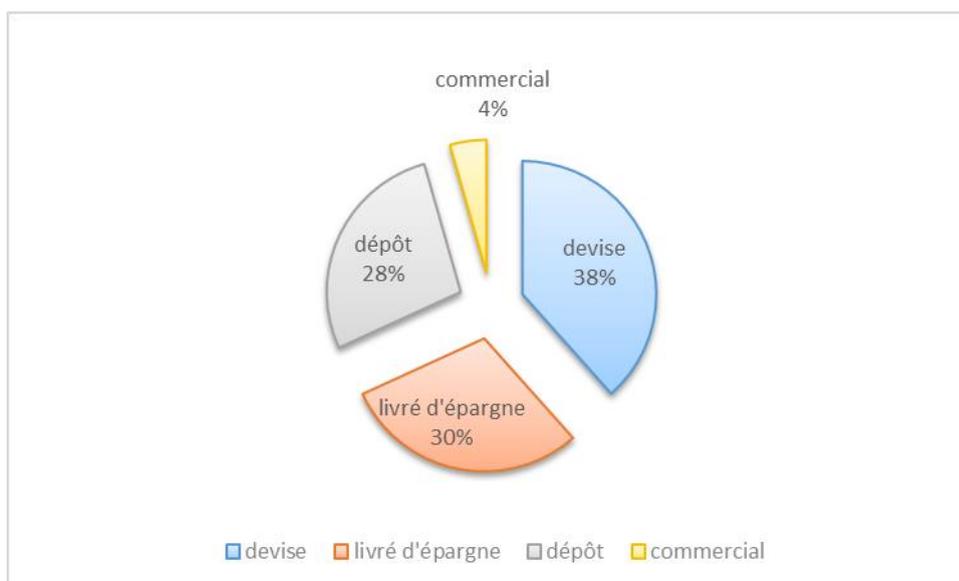


Source : réalisé par nous -même à partir des données offertes par la BEA agence 40

Les données transposées sur le graphe n°10 indiquent avec évidence que l'ouverture des comptes devise ont fait face à une hausse de 8% en 2020 puis de 21% en 2021. Donc, la Covid19 a affecté ce type de compte positivement à cause de besoin des clients d'un moyen de transfert et recevoir de la devise (financer les études de leurs proches). Cette hausse est essentiellement liée aussi à l'inquiétude des individus de la dévaluation de dinar.

On remarque aussi que le livret d'épargne, compte dépôt et commercial ont subi une baisse en 2020 de 12,3%, 44%, 75% respectivement donc ils ont été affectés négativement par la Covid19

, mais en 2021 on remarque une forte reprise avec 14% pour l'épargne, 90,9% pour dépôt, 800% pour commercial, cette reprise est liée à la levée des restrictions de la Covid19.

Graphe N°11 : La nature des comptes ouvert durant 2019/2021

Source : réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA agence 40

On constate à partir de données analysées que le compte qui a pris le dessus est celui de devise avec 38% de total de 259 comptes ouvert en 3 ans, et le commercial est le plus ignoré avec 4%, de 2019 jusqu'au 2021. La raison de cette dominance est due à la spécialisation de la banque dans le domaine extérieur.

Graphe N°12 : Types de comptes devise ouvert à la BEA 40

Source : réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

La devise la plus dominante parmi 5943 comptes de devise est celle de l'euro avec 98% qui signifie 5794 sur le total, on peut justifier cette large dominance par les relations commerciales avec la zone euro.

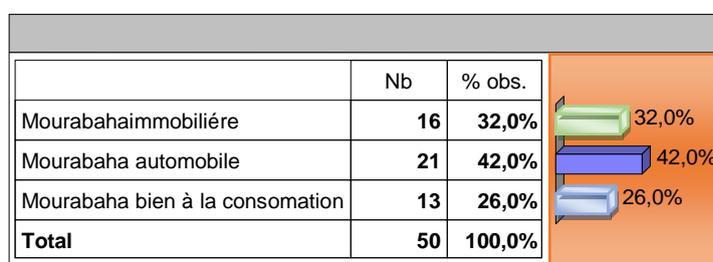
3. Guichet islamique

La BEA pour attirer plus de clientèle d'une culture islamique et afin d'augmenter sa part du marché. Elle a décidé de créer un service spécial pour cette catégorie.

La BEA a commencé l'étude d'ouverture de ce service en novembre 2021. Après l'ouverture de premier guichet islamique à Alger en mois de janvier, la BEA agence 40 a suivi le 22 mars.

Le guichet islamique présente une variété d'offre, parmi ce qui il présente des crédits (Mourabaha immobilière, Mourabaha automobile, Mourabaha à la consommation), et des comptes (courant épargne, dépôt, islamique)

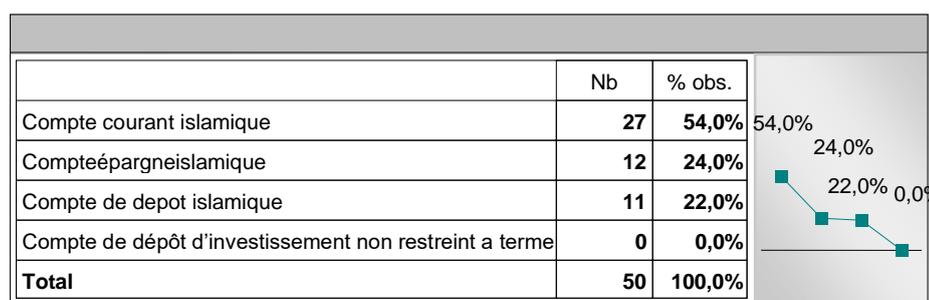
Graphe N°13 : les Crédits les plus demandés dans le service guichet islamique



Source : réaliser par nous-même partir des données fournies par la BEA40

D'après les données présentées dans le graphe on remarque que les crédits mourabaha automobile sont les plus demandés avec 42% suivies par les crédits mourabaha immobilier avec 32% et mourabaha consommation avec 26%. On remarque que plusieurs clients optent pour le crédit automobile, ce mode de financement présente bien des avantages. Le premier avantage de ce prêt est l'option de s'offrir la voiture qui convient à leurs besoins, même s'ils ne disposent pas de l'épargne nécessaire pour la procurer.

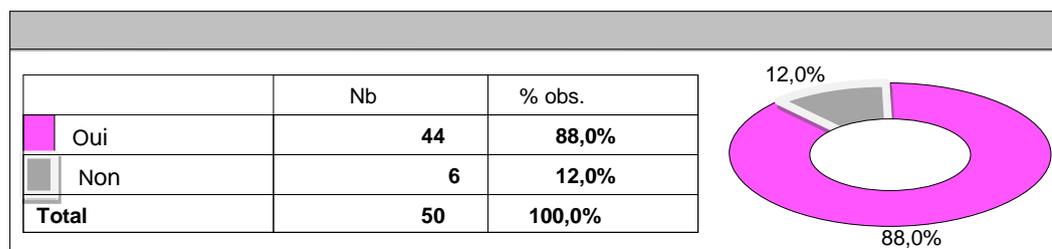
Graphe N°14 : Types de compte ouverts dans le service guichet islamique



Source : réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

En représente dans ce graphique les données des différents types de compte ouverts dans le service islamique depuis son ouverture a aujourd'hui, ce qui apparaît dans toute cette période, le compte courant islamique est le compte le plus ouvert avec 54% du totale de compte ouvert dans ce service suivait par le compte épargne avec 24% et compte dépôt avec 22%

Graph N°15 : Degré de satisfaction des clients de guichet islamique



Source : réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

En constate d'après les résultats de ce graphe que la majorité des clients BEA agence 40 qui ont un compte au guichet islamique sont satisfait de ce dernier. Avec 88% d'avis positif contre 12% négatif. Ceci est dû à la bonne gestion, suivi et informations présentées par le personnel de la BEA40.

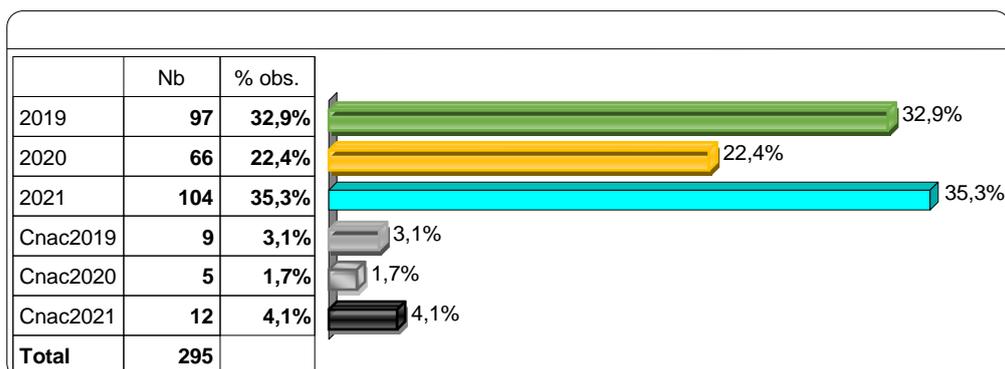
4. Les crédits offerts par la BEA

La BEA 40 offre plusieurs types de crédits afin de diversifier leurs services, les crédits les plus populaires sont de nature ANGEM, ANSEJ, CNAC.

Notre travail dans cette partie porte sur le suivi l'évaluation des crédit (angem/ansej/cnac) avant et après la crise covid19, et déterminé quelle est la catégorie d'âge qui profite de ce type de crédit et quelle sont les activités les plus financier par ces crédits, et la moyenne des sommes octroyer.

Pour cella ont à collecté les données suivantes auprès de la BEA 40 Bejaia, et on a obtenu les résultats suivants ;

Graphe N°16 : L'évolution des crédits (angem/ansej/cnac) 2019-2021

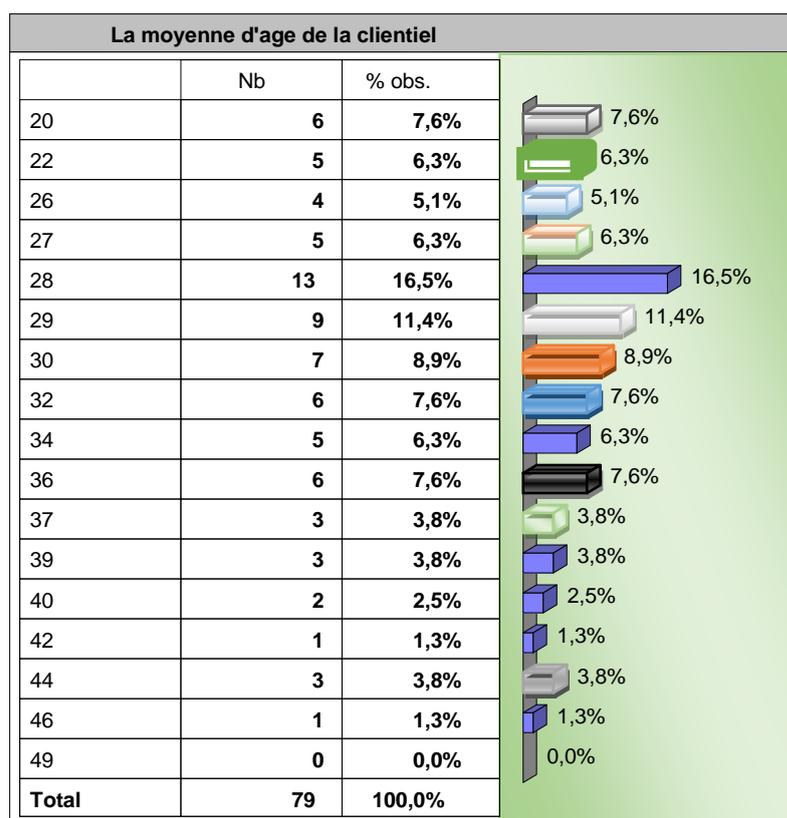


Source : réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

La figure représente l'évolution d'octrois des crédits avant et après la covid19, d'après les données on constate que l'octroi des crédits ensejengem et Cnac ont diminuer durant l'année 2020, avec un taux de 31.09% pour les crédits (ensej/engem) et 44.44% pour le crédit Cnac, par rapport à l'année 2019, on remarque au même temps que en 2021 l'octroi des crédits ensej/enjem/Cnac, a repris avec une croissance de 57.57% pour l'ensej et enjem et 24% pour les crédits Cnac.

Après analyse de ces donner en déduit que la Covid19 a eu un impact négatif sur le nombre de crédit octroyé.

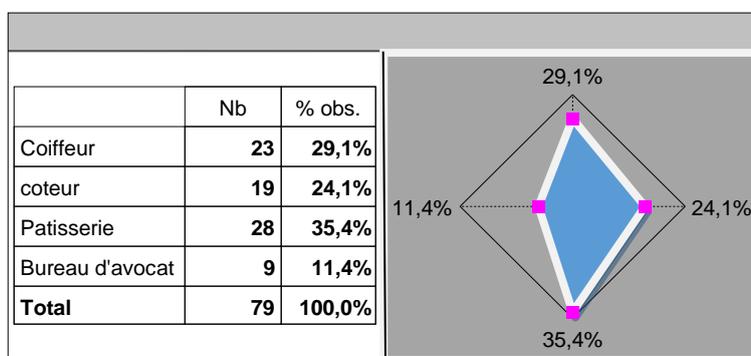
Graphe N°17 : L'âge moyen des demandeurs des crédits (ansej/angem/cnac)



Source : Réaliser par nous même à partir des données fournies par la BEA40

Le graphe présente l'âge moyen de demandeur de crédit ensej, engem, Cnac, d'après ce dernier en constate que les demandeurs de ce type de crédit sont les gens dans leurs vingtaines plus précisément 28 et 29 ans, avec un taux de demande de 16.5% et 11.4%. Ce qui est expliqué par la nature de c'est crédit car ils sont initialement destinés aux jeunes afin de crée des start-ups pour booster l'économie locale.

Graphe N°18 : Les projets les plus financé

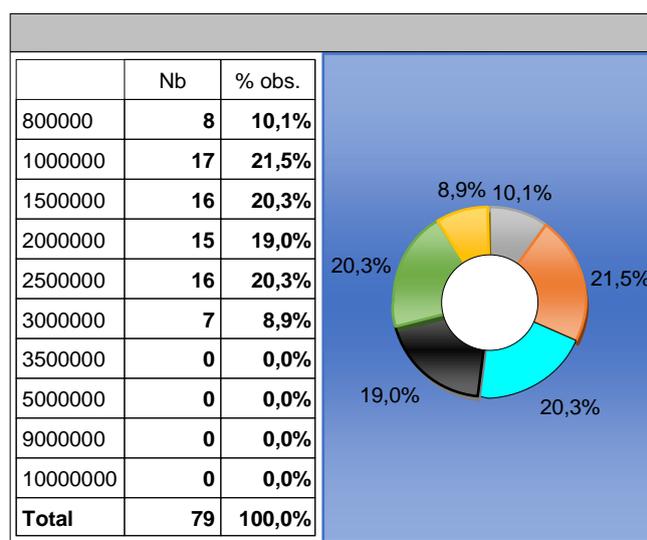


Source : réalisé par nous-mêmes partir des données fournies par la BEA40

Le graphe représente les activités les plus financiers par les crédits (ansej/angem/cnac), de ce dernier on a remarqué que Parmi 79 personnes 28 ont choisi d'ouvrir une pâtisserie, qui reprisent 35,4%, puis coiffeur et coteur avec 29,11 % et 24,1% respectivement du total, pour le pourcentage le plus faible revient au bureau d'avocat 11,4%

En résumer en peut dire que la BEA 40 à financer on grande partie dans le cadre de ses crédits les activités de pâtisserie et de coiffeur

Graphe N°19 : Les sommes les plus demandé pour financer les projets présenter dans graphe N°18



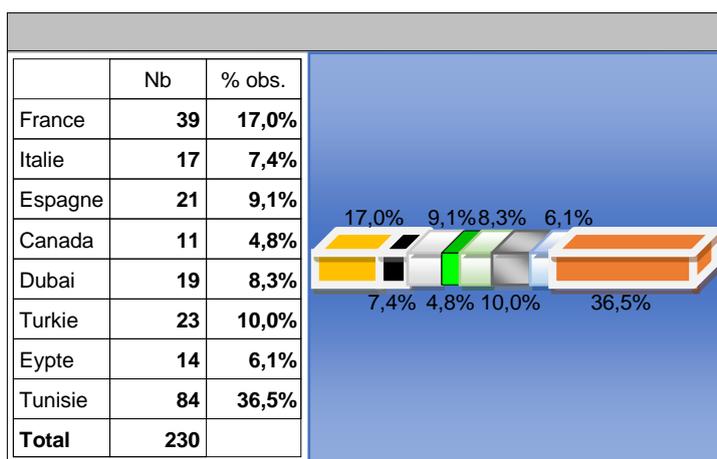
Source : Réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

Les sommes demander sont adéquate avec les projets financer, un salon de coiffeur ou une pâtisserie ne nécessite pas des sommes colossales afin de les financer c'est pour ça on remarque que la totalité ont demandé entre 1000000DA et 2500000DA. On peut justifier qu'un coiffeur demande 3000000DA pour ouvrir un salon de luxe, donc il aura besoin de plus de fonds pour réaliser son projet. D'autre part on a remarqué que aucune personne n'à demander plus de 3000000DA ce qui revient toujours à la nature des projets qu'ils vont réaliser.

5. Allocations touristiques

Tout voyageur algérien a le droit d'échanger une fois par an l'équivalent de 15 000 DA dans la monnaie du pays de destination. Le montant des devises étrangères facturées change quotidiennement, en fonction du taux de change du dinar.

Graphe N°20 : Les pays les plus visités par les demandeurs d'allocation touristique

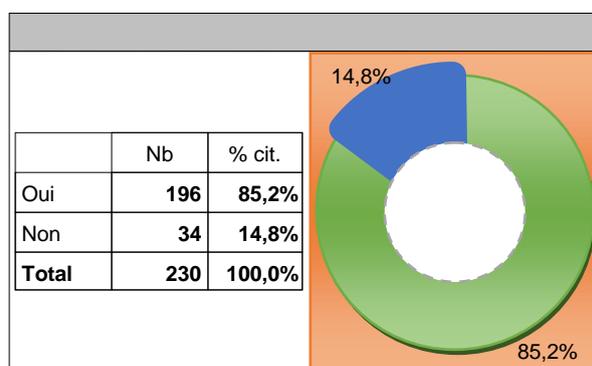


Source : Réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

Le diagramme met en évidence les pays les plus visités par les touristes algériens bénéficiant d'allocations touristiques selon les pourcentages obtenu des donnés fourni par la BEA40. D'après les données de ce dernier en constat que Le pourcentage le plus élevé reviens vers la Tunisie avec un taux de 39% ceci s'explique par le facteur de proximité entre les deux pays. La Tunisie est après tout l'un des pays frontaliers de l'Algérie, la similitude culturelle (la langue, traditions, histoire.) des 2 pays, l'accessibilité des prix et la non-imposition du visa aurai aussi influencé le choix des touristes algérien On deuxième position après la Tunisie arrive la France avec un pourcentage de 17% ce qui n'étonne pas sachant que la langue française présente la deuxième langue la plus utilisée après l'arabe et plusieurs citoyens français sont d'origine algériens. Ensuite arrive l'Italie, Espagne et la Turquie qui sont des destinations très populaire pour le tourisme.

Donc d'après les données ont peut déduire que les clientes de BEA40 ont une préférence pour l'Europ qui reprisent 43,5% de total des destinations.

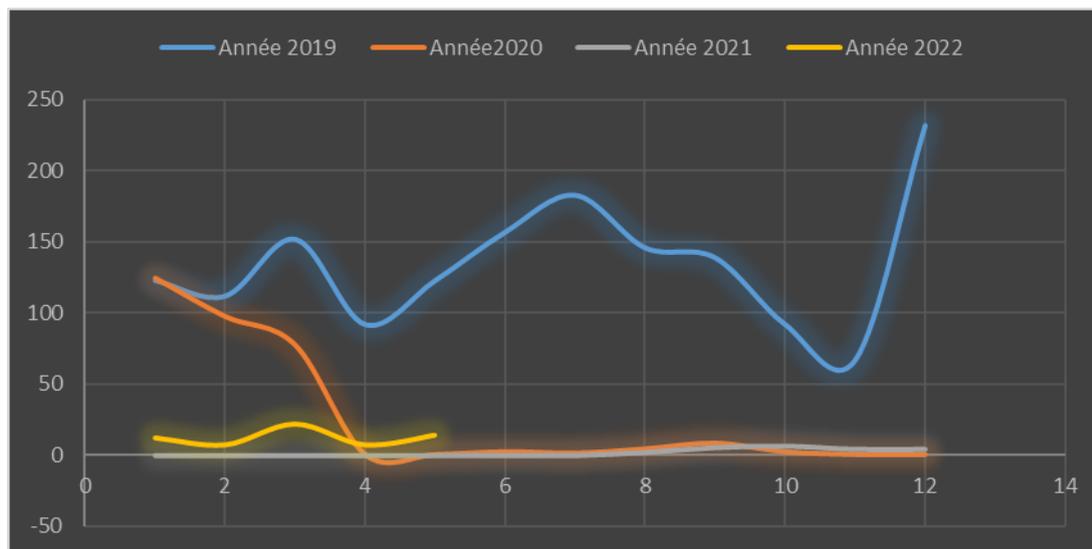
Graphe N°21 : Nombre d'allocations touristique accordés



Source : Réaliser par nous même à partir des données fournies par la BEA4

D'une manière générale, les allocations touristiques sont toujours accordées, mais dans notre étude on a constaté que 14,8% n'ont pas bénéficié de cette dernière, la cause de leurs non sorties de territoire national lors de leurs obtentions d'allocation la dernière fois qu'ils ont demandé, ce qui les met dans le danger d'avoir une sanction la prochaine fois qu'ils la demandent.

Graphe N°23 : Evolution d'octroi d'allocation touristique avant-après Covid19



Source : Réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

Covid19 a largement affecté l'octroi des allocations touristiques. On a remarqué que dans la période avant Covid19, 1618 allocations ont été accordées avec une intensité qui grimpe quand la saison des vacances arrive, puis une chute libre dès que la Covid19 a commencé de se propager, avec une baisse de 80,53% par rapport au 2019. 2021 et 2022 ont des statistiques pires avec un taux de diminution égale à 94%, que 83 allocations ont été accordées en deux ans.

La fermeture des frontières et peur de propager l'épidémie est la seule raison pour ce changement radical.

6. Commerce extérieur (importation)

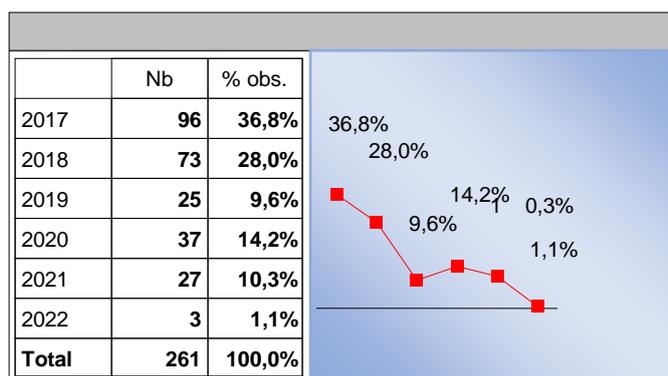
Le commerce extérieur est l'un des piliers de force pour la BEA et une des raisons de sa création, pour cela ce service a une grande importance aux yeux des agences de cette banque. La BEA agence 40 Bejaia, finance et suit les opérations du commerce international, en grande partie les importations.

Nous avons collecté des données au sein de cette agence et mener une étude pour l'objectif

- De suivre l'évolution des domiciliations durant la période avant et après la crise covid-19
- De déterminé la nature de la devise la plus utilisé dans les opérations d'importations
- De connaitre quelle et le payes le plus fréquenté par l'importateur.

Durant cette étude on a obtenu les résultats suivants :

Graphe N°23 : l'évolution des domiciliations importation 2017-2022

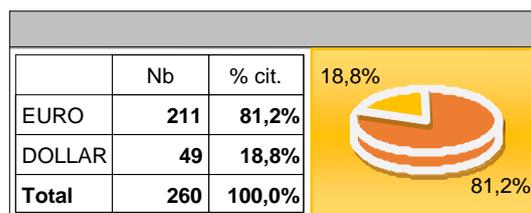


Source : Réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

Le graphe représente l'évolution des domiciliations importation au sien de la BEA agence 40 Bejaia durant la période 2017 à 2022, à partir des données de ce dernier en constate que les domiciliations ont été plus important durant la période 2017-2018 par rapport à la période allant de 2019 à 2022. Le taux de la baisse a dépassé 71% en 2021 en comparant avec 2017.

Ceci s'explique par la propagation de la covid-19 dans la majorité des pays du mondes et les mesures prises par les gouvernements telles que la fermeture des frontières (maritime) gel du paiement international, et l'état qui a imposé des nouveaux documents tel que ALGEX. (annexe15)

Graphe N°24 : Devise la plus utilisé dans les importations agence 40, période 2017/2022

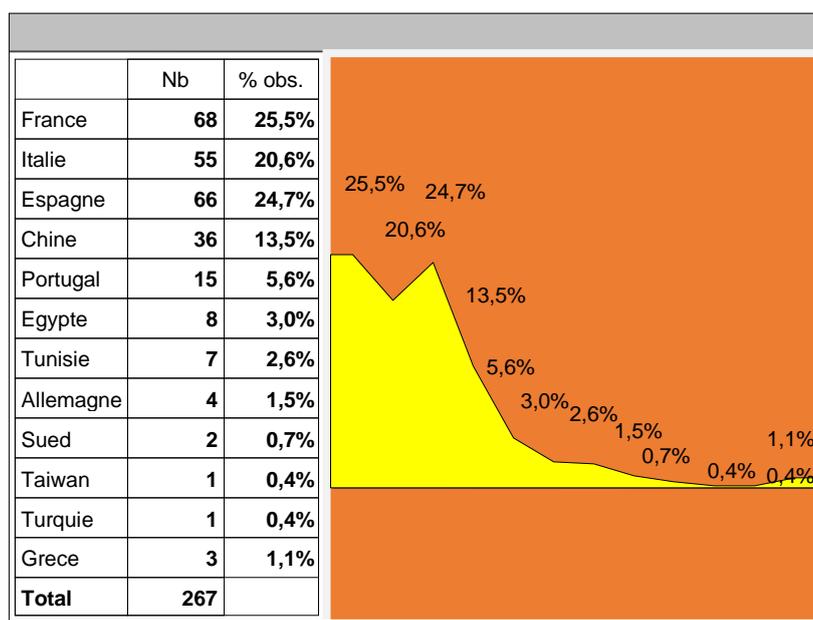


Source : Réaliser par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

Le graphe présente les devises les plus utilisées dans les importations durant la période allant de 2017 à 2022, les données du graphique indiquent que la majorité des paiements des opérations d'importation sont effectués en EURO avec un taux qui dépasse les 82% du total, et en deuxième position le dollar loin derrière avec 18.2% du total.

On peut expliquer cette dominance de l'euro par la politique suivie par le gouvernement, et les fortes relations entre l'Algérie et la zone euro.

Graphique N°25 : Pays d'origine d'importation



Source : Réalisé par nous-même à partir des données fournies par la BEA40

La figure expose les pays les plus fréquentés par les importateurs durant la période 2017-2022, d'après les données de ce dernier on constate que les pays de la zone euro (France, Italie, Espagne, Portugal, Grèce, Allemagne) sont les plus fréquentés par les importateurs avec un taux de 79% du total, grâce à leurs liens maritimes entre les pays et la proximité géographique, les fortes relations entre les pays de la zone euro et l'Algérie, suivies par (Chine, Türkiye, Égypte, Suède) avec un taux de 21% du total.

Ceci infirme une autre fois la forte relation existante entre l'Algérie et la zone euro.

Section 3 : Etude de cas d'un crédit documentaire

I. La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire concerne la transcription et l'officialisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur admet une base légale conforme à la norme.

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

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

L'instruction n° 03-07 du 31 Mai 2007¹, relative à la procédure déclaration et de suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger a pour objet, en application au règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, aux comptes devises, de fixer les conditions et modalités des déclarations par les banques et les établissements financiers, intermédiaires agréés, de la situation des dossiers de domiciliations des opérations d'importation et d'exportation des biens et services et de leurs apurements.

1. Définition

La domiciliation d'une opération d'importation consiste pour

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

2)

<https://www.africa-laws.org/Algeria/banking%20and%20finance%20law/Instruction%20N°02-007%20du%2031%20Mai%202007%20Relative%20aux%20Opérations%20Liées%20aux%20transactions%20courantes%20avec%20l'étranger.pdf>

2. L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture de dossier de domiciliation exige à l'importateur :

- a) De faire une demande de pré domiciliation électronique (annexe N°1), cette dernière doit être acceptée par la DOE puis la banque.
- b) D'une demande d'ouverture de domiciliation (annexe n°2) 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.
- c) D'un support de la transaction qui peut être soit :
 - Un contrat commercial.
 - Une facture pro forma.
 - Un bon ou lettre de commande.
 - Un devis.
- d) Une déclaration d'engagement en quatre (04) exemplaires. (Annexe n°3)
- e) Un engagement d'importation. (Annexe n°4)

A réception des documents susmentionnés, La banque vérifie leur conformité et s'assure que le produit n'est pas prohibé. Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération sur un « répertoire des dossiers d'importation domiciliés », attribue un numéro de domiciliation, ouvre une fiche contrôle et ouvre la domiciliation sur le système DELTA.

2.1 Attribution d'un numéro de domiciliation

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

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 EXTEREIEURE D'ALGERIE AGENCE DE BEJAIA							
A	B	C	D	E	F	G	H
06	03	01	2022	2	11	00008	EUR

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 agrément banque. Exemple : 03.

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

D : Quatre chiffres qui correspondent à l'année. Exemple : 2022.

E : Un chiffre qui correspond au trimestre. Exemple : 2.

F : Deux chiffres qui indiquent la nature du contrat. Exemple : 11.

G : Cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre. Il est compris entre 00001 et 79999 pour les dossiers D1 et entre 80000 et 99999 pour les dossiers DIP.

H : Trois lettres correspondent au code monnaie selon les normes ISO. Exemple : EUR pour EURO.

2.2. Etablissement d'une fiche de contrôle

Pour chaque opération de domiciliation, on ouvre une fiche contrôle réglementaire (modèle F.DI, appelé aussi BEA 5256 (Annexe n°5), le but étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. De ce fait, elle doit être remplie de façon à faire apparaître les renseignements aussi complets que possible. Cette fiche est destinée à abriter tous les documents inhérents à l'opération au fur et à mesure de leur arrivée.

2.3. Prélèvement de la commission de domiciliation

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importation, à 3000 dinars en plus des 19% de TVA à collecter pour l'administration fiscale avec date de valeur le jour même de la domiciliation.

Débit :	Compte client en	9.000,00 DA
Crédit :	Commissions sur commerce extérieur.	3.000,00 DA
Crédit :	TVA collectée.	1.710,00 DA

A 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.

3. La gestion du dossier

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 les dossiers pour les compléter afin de pouvoir les apurer. Ainsi, il doit contrôler et s'assurer du règlement financier de l'opération d'importation.

3.1. Le contrôle du dossier

La fiche contrôle est établie justement à cet effet. Ainsi, comme indiqué en haut de la première page de celle-ci, à droite, 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).

3.2. 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 versés dans la limite de 15% du montant global du contrat, sauf avec dérogations de la banque d'Algérie, sous réserve de l'établissement d'une caution de restitution par la banque de l'exportateur en faveur de La banque du client.

On distingue trois modes de règlement :

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

4. L'apurement du dossier

Elle consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à la réalisation physique et financière.

Il s'effectue en deux étapes distinctes : l'inventaire et l'établissement du bilan.

4.1. L'inventaire

Le siège domiciliaire procède à l'apurement sur la base des documents suivants :

- La facture définitive dûment domiciliée. (Annexe n°6)
- Le document douanier exemplaire banque (D10). (Annexe n°7)
- La formule de règlement F4 annotée. (Annexe n°8)

Les documents au-dessus représente le flux financier, le document suivent concrétise le flux physique

- Document de transport (bill of lading) (annexen°9)

Les déclarations d'apurement des opérations d'importation s'effectuent chaque mois.

Après vérification le guichet domiciliaire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

4.2. L'établissement du bilan

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée.

La décision du banquier pourra déboucher sur deux cas

✓ *1er cas* : Dossier apuré : Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. (Flux physique = flux financier). Dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie.

✓ *2ème cas* : Dossier en anomalie : soit le dossier est en insuffisance ou en excédent de règlement : Dans ce cas, la valeur nette transférée est inférieure ou bien supérieure à la valeur dédouanée. (Flux financier < flux physique) ou le contraire. Soit le dossier est annulé à la demande du client ou non utilisé.

5. Le SWIFT

Société for world-wide Financial télécommunication : elle est connue sous l'abréviation de Swift. C'est une société coopérative de droit belge. Le SWIFT est une rediffusion de la lettre de crédit documentaire à l'égard la banque étrangère, destinée par la drece pour confirmation.

- MT 700 : Ouverture d'un crédit documentaire.
- MT 707 : Modification d'un crédit documentaire.
- MT 710/MT 711 : Notification d'un crédit documentaire par l'entremise D'une banque tierce.

- MT 720/547-721 : Transfert d'un crédit documentaire
- MT 732 : Avis de levée de réserves.
- MT 734 : Avis de refuse.
- MT 740 : Autorisation de remboursement.
- MT 742 : Demande de remboursement.
- MT 747 : Modification d'une autorisation de remboursement.
- MT 750 : Avis d'irrégularités.
- MT 752 : Autorisation de paiement d'acceptation/de négociation.
- MT 754 : Avis de paiement/d'acceptation/de négociation.

- MT 756 : Avis de remboursement ou de paiement.

5.1. Les avantages de ce système : Les protocoles SWIFT présente certains avantages tel que

Sécurité : les moyens de traitement de l'information qui contribuent aux divers niveaux du réseau sont équipés de programme compliqué de détection des erreurs. Une clé permet de vérifier l'indicateur de l'émetteur du message.

Les messages échangés entre les concentrations et les centres de traitement sont cryptés par plusieurs techniques, le réseau ne peut pas être piraté.

La rapidité : le temps d'envoi d'un message est significativement inférieur au délai d'envoi par voie postale. Et si les communications par télex sont parfois rapides, elles sont priorisées aux affaires urgentes ou d'une somme plus importante.

Le message SWIFT : A un coût minimal, il peut constamment être utilisé pour autant que le destinataire soit connecté au réseau.

La fiabilité : Est une autre propriété du SWIFT, en raison de sa vocation, les utilisateurs doivent en avoir des positions 24 heures sur 24 heures et 7 jours sur 7. Cet objectif est largement réalisé, puisque le taux de disponibilité effective est sensiblement égal à 99,5%. Mais il existe un inconvénient du protocole SWIFT, c'est qu'il ne présente pas un accusé de réception, Cela signifie que le contrôle du transfert correct ne peut se faire que par le contrôle de l'opération elle-même.

II. La réalisation du crédit documentaire

Pour mieux cerner les différentes étapes de réalisation d'un crédit documentaire et après une étude théorique, nous allons étudier dans cette partie un cas concret, tel qu'il se présente dans la pratique.

A ce propos, on va procéder au cours de cette partie au suivi d'une opération d'importation par

crédit documentaire a vue irrévocable.

- **Présentation de cas**

SNC ALGERIENNE, importateur algérien sis à Bejaia signe un contrat d'achat de régulateurs, stabilisateur et des accessoires de control à l'entreprise Française EURL CLAVAL France pour un montant de 89390,00 Euros.

- **Les conditions de règlement prévoient**

- ✓ Incoterms 2010 FOB (MARSEILLE).
- ✓ Paiement par crédit documentaire a vue irrévocable.
- ✓ Un jeu de document à fournir pour le bénéficiaire.
- ✓ Banque notificatrice HSBC France.

1. Négociation et conclusion d'un contrat d'achat

Le fournisseur (exportateur) et l'importateur sont tenus de respecter et d'accepter les conditions du contrat commercial (la nature de marchandise, les quantités, le prix, les conditions de paiement, les dates limites d'expéditions, le crédit et mode de transport).

L'importateur donne l'ordre à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire.

Elément de contrat :

- Facture pro forma N°; 2200444. (annexen°10)
- Date et lieu de l'établissement.
- Donneur d'ordre SNC Algérienne.
- Bénéficiaire entreprise Française.
- Désignation de marchandise ; régulateur de débit hydro-électrique, accessoires de contrôle, stabilisateur :

- Quantités : 1 régulateur de débit hydro-électrique. 1 stabilisateur aval

1 Dispositif de contrôle de niveau à action progressive flotteur. 1 régulateur de survitesse.

2 accessoires de control DN 500.

2 accessoires de régulation DN 600.

- Règlement : au comptant par lettre de crédit irrévocable à ouvrir par la banque émettrice auprès de la banque notificatrice, payable en euro contreprésentations des documents.

- Date d'embarquement 17/04/2020.

- Assurance couverte par l'ordonnateur.

Suite à la négociation et à la conclusion du contrat d'achat et de vente, ainsi que la satisfaction des conditions du donneur par le bénéficiaire, l'agence procède à l'opération d'importation,

par l'«a domiciliation bancaire».

2. La domiciliation bancaire

L'agent du service étranger de la banque, domicile l'importation en attribuant un numéro de domiciliation (06030120201100004EUR) sur la facture pro forma. Ensuite le chargé d'études passe à l'ouverture d'une chemise dossier import FDI (annexe4), qui reprend toutes les données telles que ; le nom de l'importateur et le bénéficiaire, la devise du crédit, le nom de la banque correspondante, le montant, la date d'ouverture et validité de crédit.

Au niveau de la banque BEA, le traitement d'une opération de crédit documentaire se fait à deux niveaux : agence et (DOE) d'érection des opérations avec l'étranger

2. L'ouverture du crédit documentaire

✓ La demande d'ouverture

Sur la base d'une facture pro forma envoyée par le vendeur et qui servira de preuve de contrat, l'importateur procède à l'établissement d'une demande d'ouverture de crédit documentaire (annexe n°11). Il se présente auprès du service étranger de l'agence, accompagné d'une facture pro forma, d'une demande de domiciliation bancaire pour opérer les démarches d'ouverture et faire domicilier son importation.

La demande d'ouverture d'un crédit documentaire est établie sur un imprimé et signé par l'importateur.

L'importateur remplit la demande d'ouverture de crédit en présence de son banquier pour y faire apporter les correctifs éventuels. Parmi les éléments qui peuvent faire l'objet de vérification :

- ✓ Le lieu et date de l'émission 09/03/2020.
- ✓ Type de crédit (documentaire irrévocable).
- ✓ Le montant en devise de l'importation 89.390,00 Euro.
- ✓ La banque domiciliaire (HSBC Inluse) la banque émettrice (BEA).
- ✓ Les conditions de vente (FOB).
- ✓ Le numéro de compte du client et sa signature.
- ✓ La description des documents à recevoir :
 - Facture commerciale originale en Cinq (05) exemplaires.
 - Bordereau de colisage original- Trois (03) exemplaires.
 - 01 Jeu de B/L (Bill Of Landing) 2/3 « On Board » à l'ordre de la BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE notifié donneur d'ordre.

- Certificat d'origine délivré par le pays d'origine.
- Certificat de conformité délivré par le fournisseur.
- ✓ La nature de la marchandise (appareils pour la mesure, contrôle du débitrégulateurs, stabilisateur et accessoires)
- ✓ Numéro de compte du client et sa signature.
- ✓ Date de validité de LC
- ✓ Date d'embarquement

Après la vérification des documents, le préposé à l'opération procède comme suit :

- ✓ Saisir l'opération sur le système DELTA.
- ✓ Enregistrer l'ouverture dans un registre spécial crédit documentaire sous un numéro chronologique de l'opération.
- ✓ Etablir un bordereau DELTA. (Annexe n°12)
- ✓ Comptabiliser les commissions et frais d'ouverture ainsi que les provisions dont le taux varie selon le cas. (Ouverture de Credoc 3000DA, frais Swift 3000DA, domiciliation 3000DA).

Ce dossier d'ouverture du crédit documentaire est gardé au niveau de l'agence et comporte :

- Une facture pro forma domiciliée.
- Une demande d'ouverture du client (LC)
- Le bordereau d'ouverture

3. Emission et gestion du crédit

3.1. L'émission du crédit documentaire

Après avoir enregistré la domiciliation et attribué un numéro d'ordre pour l'importation, l'agence procède à l'ouverture du crédit documentaire sur le système<<DELTA V8>>,et notifie l'émission du crédit documentaire pour le transmettre après à la direction des opérations avec l'étranger.

La DOE transmettra via SWIFT, au correspondant étranger un certain nombre d'instruction et d'informations, et informe son client (le vendeur) que le paiement sera fait dès la réalisation de crédit.

3.2. La gestion du crédit documentaire

La gestion du crédit documentaire intervient pendant toute la période, durant laquelle le dossier est maintenu en attendant sa réalisation ou éventuellement son annulation.

4. La réalisation du crédit documentaire

L'exportateur, après avoir transporté sa marchandise jusqu'au port de départ contacte une

compagnie maritime chargée du dédouanement de la marchandise.

Les marchandises sont embarquées sur le navire libellés et sur le connaissement «< BILL OF LADING». Trois copies de ce connaissement signées par le capitaine du navire sont remises à l'exportateur qui va les joindre avec d'autres documents pour les remettre à sa banque «HSBC France» à savoir:

- La facture définitive en trois exemplaires.
- 3/3 connaissements originaux.
- Un certificat d'analyse.
- Un certificat de poids.

La banque notificatrice «HSBC France» examine la conformité de ces documents, et crédite le compte de son client du montant de la facture, et envoie les documents à l'agence où est domicilié l'importateur.

Le service crédit documentaire reçoit les documents et contacte l'agence en l'informant de l'arrivée de ces documents. Ensuite elle crédite le compte de son correspondant et établit une formule de règlement au cour de change du jour de règlement destinée à l'agence domiciliaire accompagnée des documents d'expéditions concernant l'importation.

Après vérification, cette dernière domicilie les facture commerciales, endosse le connaissement maritime et elle remet les documents pour que le client puisse effectuer les formalités de dédouanement et prendre possession de sa marchandise.

Après le règlement de cette tranche, le dossier du crédit documentaire sera classé ou sien de l'agence, le service du commerce extérieur suis le dossier de domiciliation jusqu'à son apurement c'est-à-dire recueillir tous les documents nécessaires à l'apurement:

- ✓ Formule de règlement (formule 4) annotées par la banque d'Algérie qui prouvent le transfert réel de devises.
- ✓ L'exemplaire banque de la déclaration douanière (D10) qui doit parvenir à l'agence par le service des douanes qui prouve que la dite marchandise a réellement fait son entrée sur le territoire Algérien.
- ✓ Facteur définitif.
- ✓ Document de transport.

Conclusion

Dans ce chapitre, dans le quelle on a établie un cas pratique, au premier nous avons tenté d'étudier et d'analyser l'impact de la crise sanitaire liée à la COVID-19 sur une partie des activités de la BEA agence 40 Bejaia ensuite on a étudié un cas pratique d'une importation avec un crédit documentaire.

Le traitement et l'analyse des données obtenus nous mènent directement à infirmer la deuxième hypothèse formulée au préalable, à savoir : «la covid-19 n'a pas affecté l'activité bancaire en Algérie », ou contraire notre étude à confirmer que la covid-19 a eu un impact négatif sur l'activité bancaire en Algérie.

Ou même temps durant notre stage à la BEA 40 on a constaté que Les banques jouent un rôle très important en matière des opérations du commerce extérieur. Et qu'au sein de cette banque les opérations d'importations et d'exportations financées par la remise et le crédit documentaire sont régies par différents organismes internationaux comme la CCI par les RUU 600 ainsi que des nationaux comme les services des douanes et la banque d'Algérie.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez compliqués visant à défendre les intérêts des distinctes parties incluses.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur vendeur) sont devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.). Il était donc nécessaire d'indiquer les rôles de ces multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges incertains pouvant se manifester à l'occasion des interprétations.

Avant toute chose et pour bien conduire une transaction internationale il consiste à bien rédiger et négocier le contrat commercial. Pour ce faire, l'opérateur doit disposer d'une banque de données techniques et commerciales sur les opérations similaires à travers le monde.

Par ailleurs, il est nécessaire d'associer le partenaire bancaire à toutes les phases de la transaction, y compris durant la phase préliminaire jusqu'à la conclusion de l'accord.

En effet, outre ces prestations traditionnelles, le banquier a désormais un rôle fondamental d'expert, de conseiller et de guide.

En outre, nous avons constaté que le recours au crédit documentaire est le moyen le plus recommandé vu la sûreté qu'il représente, la vigilance et la garantie (le crédit documentaire irrévocable) et c'est ce que nous avons vérifié durant notre cas pratique. Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc efficace et n'est pas idéal car il est d'un coût élevé et d'une procédure éternelle.

En effet, le crédit documentaire répond aux exigences des parties intéressées. Sachant que le crédit documentaire est beaucoup plus utilisé dans les pays en voie de développement, certains risques peuvent naître de cette opération.

Il ya lieu de souligner à cet effet, qu'en Algérie, la situation de l'économie se résume en une situation mono exportatrice en raison de l'incapacité de l'appareil productif qui ne satisfait pas la demande du marché national. Ainsi, la structure du commerce extérieur de notre pays est caractérisée par la mono exportation.

Conclusion Générale

En définitif, l'enjeu majeur consiste à rendre performant le tissu économique algérien qui ne peut être fondé que sur les paramètres universels de rentabilité (gains de temps, gains d'argent, minimisation des coûts et des risques).

Bibliographie

I. Ouvrages

1. DUBOIN, J. et al. (2015). *Pratique du commerce international*», 25^{ème} édition Foucher
2. BOUGHABA Abdellah, (2001), *Comptabilité générale approfondie*, édition Berti, Alger.
3. BEN HALIMA Amour, (1997). *Technique bancaire- pratique 2*, édition Dahlab, Alger.
4. CORINNE, P, (2002). *Commerce international*, 4^{ème} édition DUNOD, Paris.
5. CORINNE, P , (2006), *Commerce international*, 6^{ème} édition DUNOD, Paris.
6. DONALD DAILY, M, (2013). *Logistique et transport international de marchandises »*, édition, Paris.
7. BEN KRIM, K, (2010)/ *Crédit bancaire et économie financière*, édition EL DAREL OTHMANIA, Alger.
8. DUPHIL, F et PAVEAU, J, (1998). *Pratique de commerce international*, édition FOUCHER, Vanves.
9. CHEVALLIER DENIS, (2017). *Le crédit documentaire et les autres sécurités de paiement*», édition Foucher, France.

II. Articles et rapports

1. MOUFFOK Nacer-Eddine, (2020). « Impact du Coronavirus sur l'activité bancaire en Algérie : étude par enquête de terrain auprès des banques de la wilaya de Bejaia », *revue Développement des ressources humaines*, Vol 16, Numéro 3, Sétif 2.
2. Article 1er et l'article 2 de la loi n°78-02 du 11 février 1978 relative au monopole de l'état sur commerce extérieur.
3. Article 3, paragraphe 2 du règlement n°91-03 du 14 août 1991, relatifs à la domiciliation des importations.

III. Mémoires et thèses

1. BENZAID Nadjia, ZERIATI Fella, (2010), Le financement des opérations du commerce extérieur : cas d'un crédit documentaire. INSFP Bejaia.
2. CHERIGUI Chahrazed, (2014), le financement du commerce extérieur par les banques algériennes.
3. RABIA Sabrina, (2018), le financement du commerce extérieur : cas banque de développement local.
4. BENTCHAKAL Manel, MEZIANI Lilia, (2020), le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : cas du crédit populaire d'Algérie.

IV. Sites web

1. <https://www.lfc-conseil.fr/les-nouveautes-des-incoterms-2020/>
2. https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/wts2019_f/wts2019_f.pdf
3. <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DZ/commerce-exterieur-de-l-algerie>
4. <https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/PA.NUS.FCRF?end=2021&locations=DZ&start=1960&view=chart>
5. <https://databank.banquemondiale.org/reports.aspx?source=2&type=metadata&series=NY.GDP.MKTP.KD>
6. https://stats.wto.org/dashboard/merchandise_fr.html
7. <https://www.boursorama.com/bourse/devises/cours/historique/1xEURDZD?fromSymbol=EUR&toSymbol=DZD&fromLabel=euro&toLabel=dinaralg%C3%A9rien>
8. <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements1991/reglement9112.pdf>
9. <https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/reglements1991/reglement9113.pdf>
10. www.bank-of-algeria.dz/pdf/instructions1994/instruction2094.pdf
11. www.joradp.dz/FTP/jo-francais/1988/F1988025.PDF
12. https://www.bankofalgeria.dz/html/present_histoire.htm#:~:text=La%20loi%20n%C2%B0%2090,d%C3%A9sormais%20d%C3%A9nomm%C3%A9e%20Banque%20d'Alg%C3%A9rie. <https://www.bank-of-algeria.dz>
13. [https://agicap.com/fr/article/billet-a-ordre-paiement-commercial.](https://agicap.com/fr/article/billet-a-ordre-paiement-commercial)
14. <https://lapatrienews.dz/banque-exterieure-dalgerie-modernite-et-transparence>
15. <http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risup/techge.html>

16. <http://www.eur-export.com>

V. Document interne : Fournis par la BEA agence 40 Bejaia

Tableau des graphes

01	Exportations mondiales de marchandises par groupe de produits	
02	Importations mondiales de marchandises par groupe de produits	
03	Commerce total selon les partenaires commerciaux	
04	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie	
05	Evolution de taux de change en Algérie 1960/2022	
06	Evolution des exportations des hydrocarbures en Algérie	
07	Evolution des exportations HH par rapport aux exportations totales	
08	Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire	
09	L'évolution de l'utilisation carte magnétique	
10	L'évolution d'ouverture des différents type de	

	comptes à la BEA	
11	La nature des comptes ouverts durant 2019/2021	
12	Types de comptes devise ouvert à la BEA40	
13	Crédits les plus demandé dans le services guichet islamique	
14	Types de compte ouverts dans le service guichet islamique	
15	Degré de satisfaction des clients de guichet islamique	
16	L'évolution des crédits (angem/ansej/cnac) 2019-2021	

17	L'âge moyen des demandeurs des crédits (ansej/angem/cnac	
18	Les projets les plus financé	
19	Les montants les plus demandé pour financer les projets	
20	Les pays les plus visité par les demandeurs d'allocation touristique	
21	Nombre d'allocations touristique accordés	

22	Evolution d'octroi d'allocation touristique avant- après Covid19	
23	L'évolution des domiciliations importation 2017-2022	
24	Devise la plus utilisé dans les importations agence 40, période 2017/2022	
25	Pays d'origine d'importation	

Liste de figures

Figure N°1 Exportation de monde 2021 **Figure N°2** Importations de monde 2021 **Figure N°3**
Incoterms 2020

Figure N°4 Exemple d'un ordre de virement international

Figure N°5 Exemple d'une lettre de change **Figure N°6** Exemple d'un billet à ordre

Figure N°7 Exemple d'une carte bancaire

Liste des tableaux

Numéro	Description	
01	Le circuit de traitement des chèques étrangers	
02	circuit de virement	
03	Le circuit de la lettre de change Mécanisme de la remise	
04	documentaire Exemple d'un crédit documentaire	
05	La réalisation d'un Credoc par paiement a vue	
06	La réalisation d'un Credoc contre acceptation	
07	La réalisation d'un Credoc par négociation	
08	La réalisation d'un Credoc transférable	
09	La réalisation d'un Credoc adossé	
10	La réalisation d'un Credoc red clause	
11	Représentation de l'organisme de l'agence BEA40	
12	L'organisme de service étranger BEA	
13		

Annexes

Table des matières

Table des matières

Remerciements.....	2
SOMMAIRE.....	5
CHAPITRE I.....	5
GENERALITES SUR LECOMMERCE.....	5
EXTERIEUR.....	5
Introduction.....	6
Section 1 : Histoire et développement du commerce extérieur.....	6
1. Le commerce mondial.....	6
a. Le commerce international depuis 1960.....	9
Graphe N°2 :Importations de marchandises, par groupes de produits.....	10
Graphe N°3 : Commerce total selon les partenaires commerciaux.....	13
2. Le commerce extérieur en Algérie.....	13
Le graphe suivant nous présente l'é Evolution du commerce extérieur de l'Algérie, comme suit :	16
Graphe N°4 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie.....	17
Le graphe suivant nous présente l'évolution du taux de change en Algérie entre 1960 et 2022, comme suit :.....	17
Graphe N°5 : Evolution du taux de change en Algérie 1960/2022.....	18
Le tableau suivant nous présente l'évolution des exportations des hydrocarbures durant la période 1988-2021, comme suit :.....	18
Graphe N°6 : Evolution des exportations d'hydrocarbures en Algérie.....	20
➤ La structure des exportations hors hydrocarbure.....	20
Section 2 : L'environnement du Commerce Extérieur.....	22
Le contrat commercial International.....	22
1. Définition.....	22
2. Les conditions de formation.....	22
a. Obligation des parties.....	22
b. Transferts de propriétés et de risques.....	23
2. Eléments constitutifs d'un contrat de Commerce International.....	23
I. Les documents du commerce international.....	24
1. Les documents de Prix.....	25
❖ La facture pro forma.....	25
❖ La facture consulaire.....	25
2. Les Documents d'expédition.....	25
❖ La Lettre de transport Aérien "LTA".....	26
❖ La Lettre de transport Routier (Truck Way Bill).....	26
❖ Le Duplicata de Lettre de voiture Internationale (DLVI).....	26
3. Les documents d'assurance.....	27
❖ La police d'assurance.....	27
❖ Le certificat d'assurance.....	27
4. Les Documents Douaniers.....	27
5. Les Autres Documents.....	27
II. La Domiciliation bancaire des importations et des exportations.....	28
1. La domiciliation des importations.....	28
• Pour l'importateur.....	28
• Pour le banquier.....	28
b. Le traitement ou la procédure de la domiciliation.....	28
❖ De vérifier que :.....	28
c. Gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	29
d. Apurement de la domiciliation.....	29
2. La domiciliation des exportations.....	30

Table des matières

b.	Traitement de l'opération	31
c.	Gestion du dossier de domiciliation	31
d.	Apurement du dossier de domiciliation.....	31
	Section 3 : Incoterms, risques et garanties du Commerce Extérieur	32
I.	Les Incoterms	32
1.	Notions générales	32
a.	Pour les transports multimodaux.....	33
b.	Pour les transports maritimes et fluviaux	33
2.	Évolution des Incoterms 2020	33
a.	CHANGEMENT DU NOM POUR LE DAT	34
b.	FCA CRÉATION D'UNE OPTION CONNAISSEMENT À BORD.....	34
c.	ASSURANCE CIP ET CIF	34
d.	TRANSPORT POUR COMPTE PROPRE.....	34
e.	EXW NON SUPPRIMÉE.....	34
	Figure N°3 : Incoterms 2020	35
3.	Définition des différents incoterms	35
a.	EXW – Ex-Works – À l'usine	35
b.	FAS : (Free Along Sideship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu).....	35
c.	FOB:(Free On Board), franco à bord (port d'embarquement convenu)	36
d.	CFR : (Cost and Freight), coût et fret (port de destination convenu)	36
e.	CIF : (Cost, Insurance and Freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu) ...	36
f.	CPT : (Carriage Paid To), port payé jusqu'à (point de destination convenu).....	36
g.	CIP: (carriage, insurance, paid to)	36
h.	DAF : (delivered at frontière), rendu frontière (lieu convenu)	36
i.	DES : (Delivered Ex Ship), rendu ex ship (port de destination convenu).....	37
j.	DEQ : (delivered ex quay), rendu à quai (port de destination convenu).....	37
k.	DDU : (delivered duty unpaid), rendus droits non acquittés (lieu convenu)	37
l.	DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés (lieu convenu)	37
	Tableau N°3 : Tableau récapitulatif des incoterms	38
4.	Classement des incoterms	38
b.	Selon le mode de transport.....	39
✓	Transport terrestre: DAF.....	39
c.	Selon le type de la vente	39
5.	Limite des incoterms	39
I.	Les Risques dans le commerce Extérieur	39
1.	Le risque de change.....	39
2.	Le risque politique.....	39
3.	Le risque de crédit	40
4.	Le risque économique	40
II.	Les garanties dans le commerce extérieur.....	40
1.	Définition	40
2.	La mise en place d'une garantie	40
b.	Les modes d'émission	41
➤	La garantie de soumission « bid bond ».....	41
➤	La garantie de bonne exécution ou de bonne fin « performance bond »	41
➤	La garantie de remboursement d'acomptes « advance payment bond »	41
➤	La garantie de retenue de garantie	42
	Conclusion	42
	CHAPITRE 2 :	43
	TECHNIQUES DE REGLEMENT ET DE FINANCEMENT DU COMMERCE EXTERIRUR	43
	Introduction.....	44
	Section 1: Les instruments de paiements	44
I.	Le chèque	44
2.	Les différents types de chèques	44

Table des matières

➤ Le circuit de traitement des chèques étrangers.....	45
SchémaN°1 : Le circuit de traitement des chèques étrangers.....	45
3. Avantages et inconvénients	45
✓ Les avantages	45
✓ Les inconvénients	45
II. Le virement international.....	46
Figure N°4 : Exemple d'un ordre de virement international.....	46
2. Les formes de virement bancaire	46
a. Le virement par courrier	46
b. Le virement par télex	47
c. Le virement SWIFT.....	47
➤ Le circuit de virement.....	47
3. Les avantages et les inconvénients.....	48
✓ Les avantages :	48
✓ Les inconvénients:.....	48
III. Les effets de commerce	48
1. La lettre de change.....	48
a. Définition	48
Figure N°5 : Exemple d'une lettre de change.....	49
b. Les mentions obligatoires	49
SchémaN°3 : Le circuit de la lettre de change	50
➤ Les avantages	50
➤ Les inconvénients	50
2. Le billet à ordre	51
Figure N°6 : Exemple d'un billet à ordre.....	51
c. Les avantages et inconvénient	52
✓ Les inconvénients	52
3. La carte bancaire.....	52
Figure N°7 : Exemple d'une carte bancaire.	52
b. Les avantages et inconvénient	53
✓ Les inconvénients	53
Section 2 : Règlements et financement des importations	53
I. Le transfert libre	53
1. Définition	54
2. Conditions d'un transfert :	54
3. Avantages et inconvénients d'un transfert libre	54
✓ Inconvénients	55
II. La remise documentaire.....	55
1. Définition:	55
1. Terminologie relative à la remise documentaire :	55
2. Mécanisme de la remise documentaire :	56
SchémaN°4 : Mécanisme de la remise documentaire	56
3. Les différents modes de règlement d'une remise documentaire.....	57
a. Remise documentaire contre paiement	57
b. Remise des documents contre acceptations.....	57
c. Remise des documents contre acceptation et avale.....	57
4. Les risques encourus par les différentes parties	57
b. Pour l'importateur	57
c. Pour le banquier.....	57
5. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	58
a. Les avantages de la remise documentaire	58
b. Les inconvénients de la remise documentaire	58
III. Le Crédit Documentaire.....	59
SchémaN°5 : Exemple d'un crédit documentaire	60
❖ Commentaire	60

Table des matières

2. Formes et modes de réalisation du crédit documentaire.....	61
GrapheN°8: Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire	62
b. La réalisation du crédit documentaire	63
b.1 Le lieu de réalisation.....	63
b.2 Mode de réalisation du crédit documentaire	63
❖ Crédit documentaire réalisable par paiement à vue.....	63
SchémaN°6 : La réalisation d'un crédit documentaire par paiement à vue	64
❖ Crédit documentaire réalisable par paiement différé.....	64
❖ Crédit documentaire réalisable par acceptation.....	64
SchémaN°7 : La réalisation d'un crédit documentaire contre acceptation	65
❖ Le crédit documentaire réalisable par négociation.....	65
Schéma N°8 : La réalisation d'un crédit documentaire par négociation.	66
3. Les divers types du crédit documentaire	66
a. Le crédit documentaire transférable.....	66
SchémaN°9 : La réalisation d'un crédit transférable.....	67
Source : Documents fourni par la BELe déroulement de l'opération : les opérations se font comme suit:.....	67
Commentaire	67
b. Le crédit documentaire back to back (adossé)	68
SchémaN°10 : La réalisation d'un crédit documentaire adossé	69
c. Le crédit documentaire red clause	69
SchémaN°11: La réalisation d'un crédit documentaire red clause	70
d. Le crédit documentaire revolving	71
e. Le crédit documentaire stand-by.....	71
4. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	71
b. Inconvénients	71
5. Le choix de l'instrument et de la technique de paiement	72
a. La sécurité pour le vendeur et pour l'acheteur	72
b. L'acceptabilité commerciale.....	72
c. Le cout pour le vendeur et pour l'acheteur.....	73
d. La fiabilité	73
Section 3 : Financement des exportations.....	73
I. Le financement des exportations à court terme.....	73
1. Le crédit de préfinancement.....	73
a. Définition	74
b. Avantages et inconvénients	74
2. La mobilisation des créances nées sur l'étranger	74
a. Définition	74
b. Avantages et inconvénients	74
3. Les avances en devises	75
a. Définition	75
a. Avantages et inconvénients	75
4. L'affacturage	75
a. Définition	75
b. Les Avantages et inconvénients.....	76
II. Financement des exportations à moyen et long terme.....	76
1. Le crédit fournisseur.....	76
a. Définition	76
b. Avantages et inconvénients	77
2. Le crédit acheteur	77
a. Définition	77
b. Avantages et inconvénient.....	78
o Pour l'exportateur.....	78
o Pour l'importateur	78
o Pour l'exportateur.....	78

Table des matières

III. Autres financement des exportations à moyen et long terme	79
1. Le forfaitage (forfaiting).....	79
a. Définition	79
b. Avantages et inconvénients	79
o Pour l'acheteur.....	79
o Pour le forfaiteur.....	80
2. La confirmation de commande	80
a. Définition	80
b. Avantages et inconvénients	80
3. Le crédit financier.....	81
a. Définition	81
b. Avantage et inconvénients.....	81
Conclusion	82
CHAPITRE3	83
CAS PRATIQUE.....	83
CHAPITRE3 : Réalisation d'une opération de crédit documentaire.....	84
Introduction.....	84
SECTION 1: PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEI.....	84
I) Présentation de la banque d'accueil.....	84
SECTION 2 : Les activités de la banque	89
2. Les différents comptes proposés par la BEA	91
3. Guichet islamique.....	93
4. Les crédits offerts par la BEA	94
5. Allocations touristiques	97
6. Commerce extérieur (importation)	99
Section 3 : Etude de cas d'un crédit documentaire	102
I. La domiciliation bancaire.....	102
1. Définition	102
2. L'ouverture du dossier de domiciliation	103
2.1 Attribution d'un numéro de domiciliation	103
2.2. Etablissement d'une fiche de contrôle.....	104
2.3. Prélèvement de la commission de domiciliation	104
3. La gestion du dossier	105
3.1. Le contrôle du dossier.....	105
3.2. Le règlement financier.....	105
4. L'apurement du dossier.....	105
4.1. L'inventaire.....	106
4.2. L'établissement du bilan	106
5. Le SWIFT.....	106
II. La réalisation du crédit documentaire	107
• Présentation de cas	108
• Les conditions de règlement prévoient.....	108
1. Négociation et conclusion d'un contrat d'achat	108
2. La domiciliation bancaire	109
2. L'ouverture du crédit documentaire.....	109
3. Emission et gestion du crédit	110
3.2. La gestion du crédit documentaire	110
4. La réalisation du crédit documentaire	110
Conclusion	112
Conclusion Générale.....	113
Bibliographie.....	116

Résumé

Le commerce extérieur représente l'ensemble des accords commerciaux (importation et exportation) réalisées entre un pays X et le reste du monde. Ces transactions produisent un mouvement important de flux réels et monétaires, ce qui les expose à de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des techniques de paiement proposant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition de l'allure relative au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement utilisées au niveau mondial, en mettant l'accent sur le crédit documentaire. Le but est de vérifier son efficacité en matière de garantie, coût, et évaluer ses avantages et inconvénients.

Enfin, il s'est avéré que l'utilisation du crédit documentaire est relativement plus chère et plus complexe dans le financement du commerce international, surtout pour les PME, mais, çaprésepte plus de sécurité.

Foreign trade represents all commercial agreements (imports and exports) between a country X and the rest of the world. Its transactions produce a significant movement of real and monetary flows, which exposes many risks; hence the need to use payment techniques offering maximum insurance to importers and exporters.

Our study initially focuses on the definition of the foreign trade pacing, the requirements of the international contract and the payment techniques used at the world level, with emphasis on the documentary credit. The aim is to verify its effectiveness in terms of guarantee, cost, and evaluate its advantages and disadvantages.

Finally, it was found that the use of documentary credit is relatively more expensive and more complex in financing international trade; especially for small business. But it presents more security.

تمثل التجارة الخارجية جميع الاتفاقيات التجارية (الاستيراد والتصدير) بين البلد العاشر وبقية العالم. وتنتج معاملات حركة كبيرة من التدفقات الحقيقية والنقدية، مما يعرض نفسه للعديد من المخاطر؛ ومن هنا تأتي الحاجة إلى استخدام تقنيات الدفع التي توفر أقصى قدر من التأمين للمستوردين والمصدرين. تركز دراستنا في البداية على تعريف مظهر التجارة الخارجية ومتطلبات العقد الدولي وتقنيات الدفع المستخدمة في جميع أنحاء العالم، مع التركيز على الاعتماد المستندي. الهدف هو التحقق من فعاليته من حيث الضمان والتكلفة وتقييم مزايا وعيوبه.

وأخيراً، تبين أن استخدام الاعتماد المستندي أكثر تكلفة نسبياً وأكثر تعقيداً في تمويل التجارة الدولية، ولا سيما بالصغيرة والمتوسطة الحجم. لكن حاضرها أكثر أمناً.