

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre1 : les usages du commerce extérieur	
Introduction.....	3
Section I : les incoterms	
I-1 : les différents types d'incoterms.....	4
I-2 : La répartition des partenaires par incoterms.....	6
I-3 : précautions à prendre dans l'utilisation des incoterms.....	7
Section II : la domiciliation bancaire	
II-1 : la domiciliation des importations.....	8
II-1-1 : définition, objectifs et réglementation de la domiciliation.....	9
II-1-2 : procédures de domiciliation.....	9
II-2 : la domiciliation des exportations.....	10
II-2-1 : définition.....	10
II-2-2 : ouverture du dossier de domiciliation.....	10
II-3 : la gestion de suivi de dossier de domiciliation.....	11
Section III : les instruments de paiement	
III-1 : le cheque.....	14
III-1-1 : avantages du cheque.....	14
III-1-2 : inconvénients du cheque.....	15
III-2 : le virement.....	15
III-2-1 : avantages du virement.....	16
III-2-2 : inconvénients du virement.....	16
III-3 : le billet à ordre.....	17
III-3-1 : avantages du billet à ordre.....	17
III-3-2 : inconvénients du billet à ordre.....	17
III-4 : la lettre de change.....	17
III-4-1 : avantages dd la lettre de change.....	18
III-4-2 : inconvénients de la lettre de change.....	18
Conclusion.....	19

Chapitre 2 : le commerce extérieur en Algérie

Introduction.....	20
Section I : L'évolution du commerce extérieur en Algérie depuis l'ère de la libéralisation	
I-1 : la libéralisation du commerce extérieur	21
I-2 : les réformes et ses conséquences sur le commerce extérieur depuis 1991.....	22
I-3 : les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie (période 2006,2007 et 2008)..	23
I-3-1 : tendances générales : évolution de la balance commerciales	24
I-3-2 : structures des échanges extérieurs.....	24
I-3-3 : répartition des importations par mode de financement.....	27
Section II : le cadre législatif et règlementaire du commerce extérieur	
II-1 : textes relatifs à l'importation.....	29
II-2 : textes relatifs à l'exportation.....	30
II-3 : autres textes relatifs aux opérations du commerce extérieur.....	31
Section III : l'accès au financement du commerce extérieur	
III-1 : les conditions liées aux importations.....	32
III-2 : les conditions liées aux exportations	35
Conclusion.....	36

Chapitre 3 : les outils de financement du commerce extérieur

Introduction.....	38
Section I : le financement des importations	
I-1 : le crédit documentaire.....	39
I-1-1 : origine, définition et objectifs.....	39
I-1-2 : les principaux types de crédit documentaire	40
I-1-3 : les modes de réalisation de crédit documentaire.....	41
I-1-4 : autres modes de réalisation.....	44
I-2 : la remise documentaire	46
I-2-1 : définition et traitement de la remise documentaire.....	46
I-2-2 : les principaux types de la remise documentaire.....	47
Section II : le financement des exportations	
II-1 : le crédit fournisseur.....	50
II-1-1 : définition et caractéristiques.....	50
II-1-2 : modalités pratiques de réalisation du crédit fournisseur.....	51
II-2 : le crédit acheteur.....	52
II-2-1 : définition et caractéristiques	52

II-2-2 : les formes du crédit acheteur.....	53
II-2-3 : procédures de mise en place d'un crédit acheteur.....	53
II-3 : la comparaison entre le crédit acheteur et fournisseur.....	54
Conclusion.....	57

Chapitre 4 : les risques et les garantis bancaire liés au commerce extérieur

Introduction.....	58
Section I : les risques dans le domaine extérieur	
I-1 : généralités sur les risques	59
I-2 : classification des risques.....	59
I-2-1 : selon la nature des risques	59
I-2-2 : selon le moment où ils se présentent.....	61
I-2-3 : les risques pour la banque qui finance le contrat de vente.....	62
I-2-4 : autres risques.....	62
Section II : les garanties bancaires	
II-1 : définition et conditions de la garantie bancaire.....	63
II-1-1 : origine et définition de la garantie.....	63
II-1-2 : conditions des garanties bancaires.....	64
II-2 : la mise en place des garanties bancaires internationales.....	65
II-2-1 : les intervenants	65
II-2-2 : contenu de la garantie	65
II-2-3 : les modes d'émission.....	66
II-3 : les différents types de garanties.....	68
II-3-1 : la garantie de soumission (BID BOND).....	68
II-3-2 : la garantie de restitution d'avance (advance payment).....	69
II-3-3 : la garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond).....	69
II-3-4 : la garantie d'amission temporaire.....	70
II-3-5 : la garantie de retenue de garantie ou de dispence de retenue de garantie (retention money guarantee).....	70
II-3-6 : la lettre de crédit « stand by »	71
II-4 : évaluation des garanties sur les risques du commerce extérieur.....	71
Conclusion.....	73

<i>Cas pratique (financement des importations par crédit documentaire)</i>	
Introduction.....	74
<i>Chapitre 1 : étude d'un cas d'importation par crédit documentaire (BEA 40)</i>	
Section I : présentation de lieu de stage.....	75
Section II : étude de cas n°1 : processus de déroulement d'une importation par crédit documentaire).....	78
<i>Chapitre 2 : étude d'un cas d'importation par crédit documentaire (CPA 302)</i>	
Section I : présentation de l'organisme d'accueil.....	84
Section II : présentation de cas retenu.....	89
Conclusion.....	95
Conclusion générale.....	98
Bibliographie	

La banque est un agent qui effectue des opérations : financières en recueillant les épargnes et dépôts des agents a capacité de financement, et les distribuer aux agents a besoin de financement, tout en retirant un revenu de cette activité :

Après la libéralisation qui s'est manifesté a partir des années 90 suite a la loi relative à la monnaie et au crédit (LMC), la banque commerciale a vu sa fonction prendre une importance d'avantage. Et ses activités se sont diversifiées dans le financement en générale, et son engagement dans le financement d commerce extérieur en particulier.

Grâce a cette libéralisation du commerce extérieur, et aussi à l'ouverture et l'intégration du système financier algérien plus précisément les banques, dans l'économie du marché, qui c'est révélé pour l'Algérie que dernièrement , les importateurs et les exportateurs ont trouver de meilleurs moyens de financement des opérations commerciales internationales. Et ils ont pu faire face a la concurrence et s'intégré de plus en plus dans la mondialisation.

Notre travaille met en évidence la problématique liée pour rôle et moyens par lesquels les banques contribuent au financement les opérations du commerce extérieur.

A cet effet, plusieurs questions méritent réflexion à savoir :

-quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?

-existe-il des conditions d'accès au financement du commerce extérieur ?

-comment les banques procéderont –elles a la réalisation d'une opération du commerce extérieur ?

- quels modes de financement utilisé par la banque ? Se limite-elle à être un intermédiaire entre l'agent étranger et son client ?

Pour essayer de répondre à ces questions, nous avons opté pour la méthodologie suivante :

Nous avons devisé notre travail en deux parties, une partie théorique basée sur une recherche bibliographique (ouvrages, revues, mémoires, des documents internes des banques et cites Internet,...etc.).

Une partie pratique, en effectuant un stage au niveau de deux banques, la BEA (Bejaia) et CPA pour une durée d'un mois.

La partie théorique est subdivisée en quatre chapitres, dans le premier intitulé les usages du commerce extérieur, nous allons examiner les Incoterms, la domiciliation bancaire ainsi que les instruments de financement.

Le deuxième chapitre est consacré à l'évolution du commerce extérieur en Algérie et ses conditions d'accès. La troisième portera sur l'étude de financement des importations et les exportations, qui englobe les différentes modalités de financement. Et nous terminerons cette partie par le quatrième chapitre qui fera l'objet des les garanties bancaires et les risques encourus par celle-ci.

Pour mener à bien cette mission dans le cadre du commerce extérieur, le cas pratique servira à concrétiser la première partie. Suite au deux stages qu'on a effectué, nous avons départagé notre cas pratique en deux chapitres, et chaque un, en deux sections. Dans la première, on a présenté l'organisme d'accueil respectivement la BEA et le CPA. Et dans la deuxième section on a étudié deux cas d'importation avec l'utilisation du crédit documentaire.

Enfin, nous terminerons avec une conclusion générale.

Le commerce extérieur est un secteur qui utilise de différentes formules, de ce fait, toute opération commerciale, achat ou vente nécessite la présence de type d'incoterms et plusieurs instruments de financements tels que le chèque, le virement..., que l'exportateur et l'importateur utilisent par choix.

Tout en sachant qu'une importation ou exportation nécessite une domiciliation au niveau d'un organisme financier, généralement la banque qui intervient entre les deux parties.

Ce chapitre sera composé de trois sections. Dans la première nous nous intéresserons aux incoterms. La seconde est consacrée à l'étude de la domiciliation bancaire. En fin, La dernière concerne les différents instruments de financements du commerce extérieur.

SECTION I : les incoterms

Les incoterms est une série de règles internationales qui sert à interpréter les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce extérieur, désignés sous forme d'abréviation *incoterms* (*INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS*)⁽¹⁾.

Ils ont été élaborés par la Chambre du Commerce International (CCI) afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition entre les acheteurs et les vendeurs. Les frais et les risques liés à l'acheminement des marchandises, et pour adapter cette série aux changements dans les pratiques commerciales internationales plusieurs modifications ont été apportées. Il s'agit des modifications faites dans années suivantes : 1953, 1967, 1980, 1990 et 2000⁽²⁾.

I-1) les différents types d'incoterms :

On distingue quatre (04) groupes d'incoterms, chaque un est représenté par des sigles, comme le confirme le tableau n°01.

Tableau n°01 : les différents types d'incoterms

incoterms				
groupe	sigle	Anglais	Français	Modes de transport
(E) départ	EXW	EX Works (... named place).	A l'usine (...lieu convenu).	Tous modes de transport
(F) départ	FCA	Free Carrier (... named place).	Franco transporteur(...lieu convenu).	Tous modes de transport
	FAS	Free Alongside Ship (...named port of shipment).	Franco long de navire (...port d'embarquement convenu).	Transport maritime
	FOB	Free On Board(...named port of shipment) ;	Franco bord (... port d'embarquement convenu).	Transport maritime
(C)	CFR	Cost and Freight(...named port of destination).	Coût et fret(...port de destination convenu).	Transport maritime
	CIF	Cost, insurance and freight (...	Coût, assurance et fret (...port de	Transport maritime

⁽¹⁾ Olivier GARNIER, Yves CAPUL, dictionnaire des sciences économiques et des sciences sociales.

⁽²⁾ Il y a la brochure 2007 mais qui n'est pas applicable par toutes les banques algériennes et qui contient quelques modifications telles que les modes d'utilisation des incoterms.

départ		named port of destination).	destination convenu).	
	CPT	Carriage Paid To (...named place of destination).	Port payé jusqu'à (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport
	CIP	Carriage, Insurance Paid (...named place of destination).	Port payé, assurance jusqu'à (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport
(D) arrivée	DAF	Delivered At Frontier (...named place).	Rendu frontière (...lieu convenu).	Tous les modes de transport.
	DES	Delivered Ex Ship (...named port of destination).	Rendu ex ship (...port de destination convenu).	Transport maritime
	DEQ	Delivered Ex Quay (...named port of destination).	Rendu à quai (...port de destination convenu).	Transport maritime
	DDU	Delivered Duty Unpaid (...named place of destination).	Rendu droits non acquité (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport
	DDP	Delivered Duty Paid (...named place of destination).	Rendu droit acquités (...lieu de destination convenu).	Tous les modes de transport

Source : tableau construit par nous même.

A partir de ce tableau, on peut détecter une autre répartition des sigles :

- ❖ *Les incoterms de vente au départ* : famille des E, C et F. où les charges et les risques liés au transport principal sont transportés par l'acheteur.
- ❖ *Les incoterms de vente à l'arrivée* : famille des D, où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur.
- ❖ *L'incoterms DAF* : où le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée au-delà de laquelle l'acheteur prend le relais.

I-2) la répartition des obligations des partenaires par Incoterms :

L'acheteur et le vendeur, en se référant dans leurs contrats à l'un des incoterms de la CCI, précisent en toute sécurité leurs responsabilités respectives.

EXW : l'exportateur remplira son obligation de livraison quand la marchandise est mise à la disposition de l'importateur dans son établissement, et cet importateur doit prendre en charge tous les frais et les risques liés au transport jusqu'à la destination souhaitée.

En parle d'obligation minimum pour le vendeur.

FCA : le vendeur supportera les risques et les frais liés à la marchandise jusqu'à la remise de celle-ci au transporteur désigné par l'importateur, au-delà tous frais et risques de perte ou de dommage seront pris en charge par l'acheteur.

FAS : le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise sera le quai ou les allèges du navire choisis par l'acheteur qui se chargera de paiement de fret et les formalités de dédouanement export.

FOB : les obligations de l'importateur augmentent car il prend en charge le placement de la marchandise au bastingage⁽³⁾ du navire, les frais de chargement au port, paiement des formalités de dédouanement export ainsi que les frais et les risques jusqu'à l'embarquement de la marchandise. Par contre l'acheteur sera chargé de payer le fret et assumera les risques et les frais dès que la marchandise passe le bastingage.

CFR : les obligations de l'exportateur et l'importateur reste les mêmes que celle de FOB, sauf que le paiement de fret et les frais seront à la charge de l'exportateur jusqu'au port de destination.

CIF : la seule différence qu'a cet incoterms avec le CFR est l'existence d'une obligation supplémentaire pour l'exportateur et qui est l'assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage au cours du transport.

CPT : l'exportateur choisit un transporteur, paye le fret et les formalités de dédouanement export, ainsi que les frais et les risques jusqu'à la remise au premier transporteur désigné par l'acheteur, à partir de là tous sera à la charge de cet importateur.

CIP : de même que le CPT pour les deux contractants avec l'intégration d'une obligation de plus pour l'exportateur qui est l'assurance contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise.

⁽³⁾ bord du navire qui dépasse le pont.

DAF : l'exportateur prendra en charge les frais et les risques jusqu'à la frontière convenue avec paiement des formalités d'importation. À partir de cette frontière, les frais, les risques et les formalités d'importation seront assumés par l'importateur.

DES : l'exportateur choisit le navire, paye le fret et la marchandise sera à sa charge jusqu'au bord du navire au port de destination convenu. L'importateur s'occupe de déchargement du navire et les formalités de dédouanement import.

DEQ : l'acheteur supporte les frais et les risques liés à l'acheminement de la marchandise dédouanée sur le quai du port de destination où elle sera prise en charge par l'acheteur.

DDU : l'exportateur doit mettre la marchandise à la disposition de l'importateur au lieu convenu dans son pays et tous les frais et les risques sont assumés par lui, par contre l'importateur payera seulement les droits et taxes du fait de l'importation.

DDP : tous les frais et les risques y compris le dédouanement import et déchargement jusqu'à la livraison chez l'acheteur sont à la charge du vendeur. On parle d'obligation maximum pour le vendeur.

I-3) précaution à prendre dans l'utilisation des incoterms:

- ❖ Bien connaître la signification des incoterms et leurs sigles ;
- ❖ Les partenaires doivent faire référence à ces incoterms clairement dans le contrat de vente en mentionnant bien le lieu convenu. Par exemple : CIF Algérie CCI 2000.
 - ❖ Faire suivre le sigle utilisé du lieu de référence (port, frontière,...etc.), l'information sans laquelle l'Incoterms n'a aucune signification. Exemple : FOB doit toujours être suivi du port choisi, DAF doit être suivi de la frontière concernée.
 - ❖ Tenir compte du mode de transport, tous les Incoterms ne sont pas utilisables pour tous les modes de transport. Exemple : pour une expédition terrestre, le sigle FOB est inutilisable.
 - ❖ L'Incoterms ne règle pas le problème de transfert de propriété de la marchandise, mais uniquement le transfert des risques et des frais entre acheteur et vendeur.
 - ❖ Toutes les modifications aux obligations de l'Incoterms doivent être mentionnées à côté de celui-ci. Exemple : DDP SINGAPOUR TVA non acquittée – incoterms 2000 CCI.
 - ❖ Si les partenaires apportent dans leur contrat de vente des conditions différentes de

celles de l'Incoterms officiel, c'est le contenu de contrat qui prévaut.

❖ Les variantes des Incoterms peuvent porter à une confusion, pour cela, il faut les utiliser prudemment afin d'éviter toute perte de bénéfice tiré de l'Incoterms. Exemple : FOB aux Etats-Unis comporte six (06) interprétations différentes.

❖ Dans le cas d'achat, il est important que le client vérifie que l'assurance de transport est souscrite par le fournisseur soit par les obligations de l'Incoterms, soit par le contrat commercial.

Le choix d'un Incoterms démontre le niveau de sécurité que l'acheteur ou le fournisseur apporterait l'un pour l'autre. De ce fait, il est évident qu'une marchandise sera achetée à des prix différents selon l'Incoterms utilisé⁽⁴⁾.

SECTION II : la domiciliation bancaire :

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

II-1) la domiciliation des importations :

II-1-1) Définition et objectif :

Les importations de biens ou de services de l'étranger sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable auprès d'une banque en Algérie.

Elle consiste pour :

L'importateur : à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur.

La banque domiciliatrice : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (douaniers, commerciaux, financiers...etc.) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

II-1-2) procédure de la domiciliation :

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre

⁽⁴⁾ Document interne au CPA : incoterms et modes transport.

document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture⁽⁵⁾.

Le banquier doit s'assurer que :

✓ Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation. D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.

✓ Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction d'importation, et possédant les autorisations nécessaires pour les produits soumis à une autorisation spéciale.

✓ Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « **fiche de contrôle** » en attribuant un numéro de domiciliation qui est composé de 22 chiffres décomposés comme suit.

A	B	C	D	E	F
06/101	98/03	10	00009	09101	90

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'import.

La case A : 5 chiffres représentant le numéro du guichet agréé. Comme exemple, celui de la BEA, Bejaia est le 06/ 101.

La case B : c'est des chiffres représentant l'année et le trimestre en cours, l'exemple 98/3 signifie le 3^{ème} trimestre de l'année 1998).

La case C : contient les chiffres représentant la nature de l'opération. Cette case doit contenir l'un des numéros suivants :

12 : importations faisant partie d'un marché de travaux.

13 : importations liées à un contrat d'étude.

14 : importations liées à un contrat de fourniture.

15 : importations liées à un contrat clefs en main.

16 : importations liées à un contrat de brevet d'exploitation.

La case D : le numéro chronologique du dossier. Exemple : 00009.

La case E : le numéro d'immatriculation de l'entreprise.

La case F : le code de la devise. Exemple : XEU pour l'euro.

⁽⁵⁾ Kamel chehrit, techniques et pratiques bancaires et financières, édition collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

Le banquier appose ensuite le cachet de domiciliation sur le document commercial, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donne lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations.

L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque.

Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

II-2) la domiciliation des exportations :

II-2-1) Définition et objectif :

La domiciliation à l'export est comme celle à l'import, c'est une préalable procédure à tout début d'exécution physique ou financier de transactions commerciales avec l'étranger, à condition que celle-ci soit incluse dans le champ d'application de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Elle consiste pour l'importateur résident et la banque domiciliaire :

✓ L'un à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants.

✓ Autre 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.

II-2-2) Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation:

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit⁽⁶⁾ :

A	B	C	D
06101	98/3	CT ou MT	00001

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'export.

La case A : numéro d'agrément de guichet.

⁽⁶⁾ Kamel chehrit, techniques et pratiques bancaires et financières, op-cit, p 104.

La case B : l'année et le trimestre.

La case C : c'est pour designer si le délai est du court ou de moyen terme. Car on distingue deux cas d'exportation :

- ✓ Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours.
- ✓ Exportation à long terme dont le délai est supérieur à 120 jours.

La case D : représente le numéro chronologique du dossier.

L'ouverture du dossier de domiciliation se fait en présentant, par le client une demande d'ouverture et une facture pro forma ou tout autre document équivalent.

Le banquier reproduit sur la fiche de contrôle toutes les précision du contrat commercial, on peut citer :

- L'identité des co-contractants ;
- Le pays d'origine ou de provenance des marchandises ;
- La nature des marchandises ou des prestations fournies ;
- Leurs quantités, prix unitaire et valeur globale ;
- La monnaie de paiement ;
- Les délais de livraison ;
- Mode et conditions de transport ;

La fiche de contrôle doit comporter aussi :

- Le numéro de domiciliation et la date d'ouverture du dossier ;
- Nom du guichet domiciliaire (l'agence).

C'est également les mêmes précisions inscrites sur la fiche de contrôle dans le cas d'une importation.

II-3) La gestion et le suivi du dossier de domiciliation:

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux⁽⁷⁾.

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés systématiquement (facture, documents douaniers⁽⁸⁾, formules annotées ainsi que tout documents qui s y apporte).

⁽⁷⁾ M. Boucheffa Youcef, M. Ben meddour Samir, mémoire de fin d'étude, option commerce international, crédit documentaire : instrument de paiement et de financement et de garantie, U.N.S.F.P, 2008, p56.

⁽⁸⁾ Visés par l'administration douanière en certifiant que la marchandise est expédiée dans les conditions convenues.

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel;
- L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établie une décision relative à l'apurement de ce dossier

Apurement de la domiciliation :

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- factures définitives.
- Documents douaniers D10.
- Formule statistique annotée par la DOE (Direction des Opérations avec l'Etranger).

L'apurement des dossiers de domiciliation doit règlementairement en principe intervenir :

- pour les contrat DI :(les importations à délai normal) dans les trois mois qui suivent la réalisation physique de l'opération ;
- pour les contrats DIP :(importations à délai spécial) qui sont réalisés dans un délai supérieur à six mois.

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »⁽⁹⁾

Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

- conservation au niveau de la banque le dossier en insuffisance de règlement.
- Transmission à la Banque d'Algérie le dossier en excédent de règlement.

Tableau n°02 : représentation des différents cas de déclaration après l'apurement

situation	Contenu de dossier
1- apuré	-existence du document douanier (D10) exemplaire banque ou copie conforme prima ; -existence de formule statistique (F4) annotée ;

⁽⁹⁾ Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

	-existence facture définitive dont la différence ne dépasse pas 30.000 DA.
2- excédent	-Existence de facture définitive ; -Existence de formule statistique (F4) ; -Absence du document douanier (D10) ou différence F4 >à30.000 DA.
3- insuffisance	-Existence du document douanier D10 ; -Existence de facture définitive ; -Absence formule statistique F4 annotée ou différence F4>à30.000 DA
4-inutilisé	- <u>annulé</u> : existence lettre d'annulation par le client ; - <u>inutilisé</u> : le client ne s'est pas manifesté malgré les lettres de rappel de la banque.

Source : www. BEA_ bank.com.

SECTION III : les instruments de financement du commerce extérieur

L'instrument de financement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. Dans le cadre de commerce extérieur, le paiement des importations et exportations se fait en moyen de plusieurs instruments, certains ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de l'échange électronique de données fait progressivement disparaître les support matériels au profit des transactions entièrement informatisées, tel que le virement bancaire international.

III-1) le chèque :

« C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre à son banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire.»⁽¹⁰⁾

❖ Le cheque est négociable, se transmet par le bais de l'endossement. Ce dernier se fait par une signature au verso du cheque (l'endossement en blanc), ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire (l'endossement nominatif).

⁽¹⁰⁾ Lasary, le commerce international, edition Dalloz, Belgique, 2005, p192.

❖ L'émission d'un cheque fait donc intervenir (04) quatre parties :

- **Un tireur** ; est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;
- **Un tiré** ; c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quand à elle la banque du vendeur ;
- **Un bénéficiaire** ; c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur) ;

Il existe deux types de chèques :

Le chèque d'entreprise : c'est un cheque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le cheque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé ;

Le chèque de banque : l'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision, jusqu'au terme du délai de paiement soit 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

Dans certains cas, le cheque sera porter en compte « sauf bonne fin », par cette technique, l'exportateur dispose dès la présentation du cheque au guichet de sa banque, du montant de celui-ci sur son compte, mais sous réserve de bonne fin. Si le cheque reste impayé par le débiteur (importateur), la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

III-1-1) Les avantages du chèque :

Le cheque présente les avantages suivants :

- ❖ Il est très répandu dans le monde ;
- ❖ Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur ;
- ❖ Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur :
 - en exigeant un cheque de banque ou chèque certifié ;
 - en utilisant le mécanisme de chèque SBF (Sauf Bonne Fin), où l'exportateur sera crédité de sa créance dès réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

III-1-2) Les inconvénients de chèque :

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- ❖ Son émission est laissée à l'initiative de l'acheteur ;

- ❖ Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- ❖ Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié ;
- ❖ Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision) ;
- ❖ le temps d'encaissement est long, une fois le chèque est adressé à l'exportateur, il le remet à sa banque, pour qu'elle le présente à la banque de l'importateur pour paiement.

III-2) Le virement :

« C'est l'instrument de règlementation le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. »⁽¹¹⁾

Le virement s'effectue par (02) deux manières :

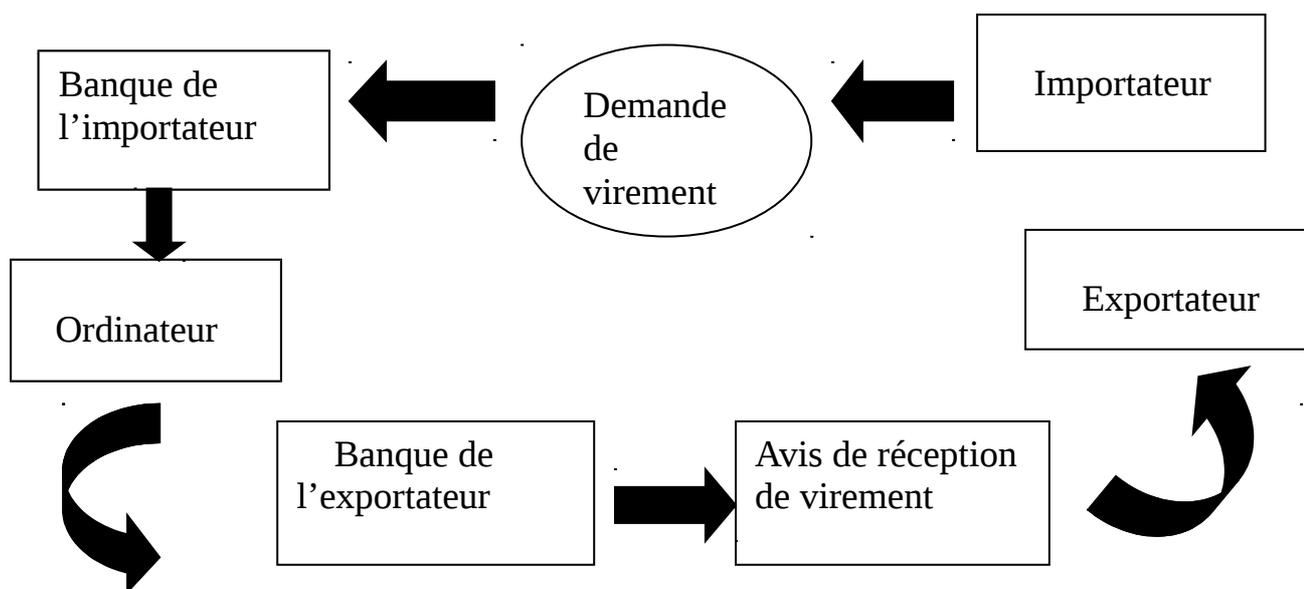
Le téléx : c'est une forme de paiement rapide, le virement téléx n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.

Le SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, « SWIFT est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le téléx et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.»⁽¹²⁾

Schéma de fonctionnement du système SWIFT :

⁽¹¹⁾ G. LAGRAND, H. MARTINI, Le management des opérations du commerce international, ed Dunod, Belgique, 2003.

⁽¹²⁾ Belkhiri mohand, moussouni kahina, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004, p56.



Source : AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

III-2-1) Les avantages du virement :

Les avantages du virement international qui peuvent être énoncés sont :

- ❖ La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées, tel que le cryptage des messages qui empêchent les écoutes pirates ;
- ❖ Le virement est rapide et peu coûteux ;
- ❖ Impossibilité de perte, de vol ou de falsification ;
- ❖ La facilité d'utilisation : le système fonctionne 24 heures sur 24 et 365 jours par an ;
- ❖ Virement de compte en compte.

III-2-2) Les inconvénients de virement :

En terme d'inconvénients, nous retiendrons que :

- ❖ Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non paiement) ;
- ❖ L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- ❖ Il ne protège pas l'exportateur contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- ❖ Non négociable ;

III-3) Le billet à ordre :

« c'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier , le vendeur (appelé bénéficiaire) , le paiement des sommes dues , à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à d'une banque désignée (généralement la banque du vendeur) »⁽¹³⁾

III-3-1) Les avantages du billet à ordre :

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- ❖ Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ;
- ❖ Protéger par le droit comblaire ;
- ❖ Négociable et s'échange par endos (transmissible) ;
- ❖ Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).

III-3-2) Les inconvénients du billet à ordre :

Parmi les inconvénients de billet à ordre, citant quelques uns :

- ❖ Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- ❖ Risque de perte ou de vol ;
- ❖ Emis à l'initiative de l'acheteur.

III-3) La lettre de change :

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant à vue ou à échéance. »⁽¹⁴⁾

Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître sur la lettre de change :

- La dénomination de lettre de change ;
- Le mondat de payer une somme déterminée ;
- Le nom du tiré ;
- L'échéance ;
- Le lieu de paiement (généralement au guichet de la banque du vendeur) ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- Le nom du bénéficiaire et la signature du tireur.

⁽¹³⁾Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieur.

⁽¹⁴⁾ G. LAGRAND, H. MARTINI, Le management des opérations du commerce international, ed dunod, Belgique, 2003.

Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

III-3-1) Les avantages de la lettre de change:

Parmi les avantages de la lettre de change, on peut citer⁽¹⁵⁾ :

- ❖ Qu'elle est protégée par le droit comblaire ;
- ❖ Emise a l'initiative du vendeur et acceptée par l'acheteur ;
- ❖ Elle matérialise une créance qui peut être mobilisable ou négociable ;
- ❖ Elle détermine précisément la date de paiement ;
- ❖ Elle peut être avalisée (une traite avalisée peut écarter le risque d'impayé ; donc, apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non transfert) ;

III-3-2) Les inconvénients de la lettre de change:

On peut citer parmi ses inconvénients ceux-ci ⁽¹⁶⁾ :

- ❖ Risque d'impayé, sauf si un aval existe ;
- ❖ Risque de vol ou de perte ;
- ❖ Lenteur de recouvrement, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

⁽¹⁵⁾ LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTINI, Management du commerce international, ed Aubin, 1993, p 393

⁽¹⁶⁾ Idem, p 394.

Les différents types d'incoterms et instruments de paiement, déjà examinés, peuvent apporter à l'opérateur d'une opération commerciale, un énorme soutien financier, permettant ainsi d'assurer son exploitation et sa réussite au même temps.

Toute fois il indispensable au banquier de vérifier au préalable, si le type d'incoterms et d'instrument choisi sont parfaitement adéquat.

Dans ce cadre, la domiciliation bancaire, consiste à faire le choix, avant la réalisation de l'opération commerciale, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé, de laquelle l'opérateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur.

L'intégration de l'Algérie à l'économie mondiale issue des réformes de la libéralisation de 1990, a obligé les autorités Algérienne à fournir une nouvelle réglementation afin d'assouplir les conditions d'accès au financement du commerce extérieur et d'encourager l'adhésion de nouveaux opérateurs dans ce domaine .A cet effet ,l'évolution du commerce extérieur est avérée importante et la balance commerciale n'a pas cessés de réaliser des soldes positifs qu'est un signe de réussite des tentations de la libéralisation.

Dans ce présent chapitre, nous allons essayés de traiter les points essentiels de libéralisation en concrétisant sa réussite avec des statistiques récentes, ainsi que le règlement et les conditions d'accès relatif au financement du commerce extérieur.

SECTION I : Le développement du commerce extérieur depuis l'ère de la libéralisation:

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie, à cet effet une vague d'efforts a été menée par les autorités Algériennes, cette évolution s'est fait beaucoup plus remarquer après la libéralisation, qui permet de réaliser des meilleures conditions de réussite de ce secteur.

I-1) La libéralisation du commerce extérieur :

Cette libéralisation a commencé à partir de 1990, qui fut caractérisée par la loi 90/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, l'Algérie s'est changée son système d'une économie fermée vers une économie du marché.

Dans cette nouvelle démarche, le principe fondamental est le libre accès à l'exercice, de toute activité commerciale, dès lors elle satisfait les besoins en outil de production.

Les principaux objectifs de la libéralisation du commerce extérieur en Algérie :

- La recherche d'un système d'approvisionnement régulier de l'outil de production.
- La recherche d'une efficacité économique et la rentabilité financière de chaque opération de commerce extérieur par une responsabilisation des opérateurs économiques (liberté d'organisation et d'intervention).
- Création de l'office algérien de promotion du commerce extérieur.
- Mise en place d'un système de promotion et de soutien aux exportations hors hydrocarbures en but de diversification par l'ordonnance relative à l'assurance crédit à l'exportation, l'intervention de l'Etat est instituée par la mise en place d'organismes intermédiaires chargé de l'autorisation et de l'accompagnement des opération du commerce extérieur, il s'agit de :

~ La société algérienne des foires et exportations (SAFEX) ;

~ La compagnie algérienne d'assurances de garantie des exportations (CAGEX) ;

~ La chambre de commerce et l'industrie.

I-2) Les reformes et ses conséquences sur le commerce extérieur depuis 1991

En 1991, pour le passage à l'économie de marché, le gouvernement obtient un crédit du FMI, en respectant le plan de réajustement économique imposé par celui-ci, au cours de cette période, le dinar est dévalué de 20 % et les députés adoptent à une large majorité une nouvelle loi sur les hydrocarbures qui autorise les compagnies étrangères à prendre des participation d'un montant maximal de 49% dans les gisements algériens

EN 1992, instauration d'une <<économie de guerre >> marqué par l'austérité⁽¹⁾, un rationnement des devises pour limiter les importation et un resserrement du contrôle de l'administration sur les circuits économiques.

EN 1993, l'Algérie fait son rééchelonnement⁽²⁾ de la dette extérieur, son premier objectif (le service de la dette représente environ 75 % des recettes à l'exportation).les négociations avec le FMI s'achèvent en décembre de la même année Sur un constat de désaccord, le gouvernement se prononce en faveur d'une diversification des exportations.

EN 1994, l'Algérie signe un accord de crédit stand-by⁽³⁾ avec FMI, et accepte les conditions posées par ce dernier, tout en respectant le plan d'ajustement structurel, et le dinar et évalué de 40%.

Durant la même année, l'Algérie obtient du club de paris, un accord de rééchelonnement d'une partie de sa dette publique qui atteint 16 milliards de dollars.

EN 1995 : l'Algérie obtient le rééchelonnement de sa dette de 3,2 milliard de dollars auprès es banques , un deuxième accord est signé avec le FMI , dit le <<facilité élargie>>, pour une durée de trois ans , qui tient compte des efforts engagés :

Libéralisation des prix et du commerce extérieur, disparition en cours du déficit budgétaire, privatisation des entreprises publiques, et son ouverture aux compagnies étrangères sont autant de promesses de recettes pour les prochains années.

⁽¹⁾ Une gestion régoureuse.

⁽²⁾ Augmentation de la période de remboursement de la dette extérieur.

⁽³⁾ Ce type de crédit sera traité dans le chapitre 03

EN 1996 : cette période est caractérisée par l'augmentation des cours du pétrole, et la mise en service le gazoduc transmed⁽⁴⁾, qui relie l'Algérie à l'Espagne à travers le Maroc.

EN 1997, l'augmentation des exportations d'hydrocarbures et le ralentissement des importations contribuent à l'amélioration des comptes publics.

EN 1998, le secteur des hydrocarbures est durement affecté par la chute, des cours du pétrole, surtout à la fin de l'année, ce qui a augmenté les prévisions de déficit public, remettant en cause le fragile équilibre financier du pays, les privatisations se poursuivent une augmentation du chômage. (À cause de rythme lent de la privatisation).

EN 1999, la forte remontée des cours du pétrole agit notamment sur la balance des paiements, les réserves en devises, ou le poids du service de la dette, mais cette augmentation ne règle pas les problèmes structurels du pays, que sont le chômage ou la faiblesse de la production industrielle.

EN 2000, le maintien des cours du pétrole à un haut niveau, permet au gouvernement d'envisager une <<relance>> modérée de l'économie, et de constituer un fond de régulation destiné à diminuer les effets des fluctuations des prix des hydrocarbures.

EN 2001, la poursuite de la hausse du prix des hydrocarbures est à l'origine d'une augmentation exceptionnelle pour le pays, l'excédent commercial augmente et le service de la dette diminue, tandis que les conditions de vie des Algériens demeurent très difficiles et taux de chômage reste élevé.

EN 2002, la balance commerciale affiche toujours un solde positif et la dette du pays est en nette réduction⁽⁵⁾.

I-3) Les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie (période 2007 /2008) :

Les résultats des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie pour la période 2007 à 2008, font ressortir l'évolution de la balance commerciale, les principaux produits importés et exportés et leurs répartir par monde de financement

⁽⁴⁾ C'est un lien qui relie l'Algérie et l'Italie, depuis son démarrage l'exportation gazière envers l'Italie est passé de 14% en 1983 à 36% en 2007.

⁽⁵⁾ Bendahmane Nassima, mémoire de fin d'étude, les opérations du crédit, Ecole Supérieure des Banques, 1999, p19.

I-3-1) Tendance générale : évolution de la balance commerciale

Tableau N° 01 : évolution de la balance commerciale de l'Algérie, période : neuf mois (2006/2007/2008)

(Valeurs en millions)

	9 mois 2006		9 mois 2007		9mois 2008*		Evolution USD %
	DA	USD	DA	USD	DA	USD	
Importation	776056	10608	1402977	20009	1803949	27977	39.82
Exportation	2070134	28302	2978446	42489	4069646	63151	48.63
Bal commercial	1285646	17694	1575469	22480	2265697	35174	56.47
Couverture de taux (%)	267		212		226		

*(Résultat provisoires)

Source : www. Douane. gov. Dz.

Lecture des résultats :

Le commerce extérieur Algérien a enregistré au cours des neuf premiers mois 2008 :

- Un volume des importations de 27,98milliards de dollars US, soit une augmentation de 39,82%par rapport aux résultat des neuf premiers 2006 et ceux des neuf premier mois 2007 (202,009milliards de dollars US).
- Un volume global de l'exportation de 63,15 milliards de dollars US, une augmentation de 48,63% par rapport aux résultats des neuf mois de 2006 et ceux de 2007 (42,5 milliards de dollars US).
- Cette tendance à la hausse de ces échanges s'est répercutée sur l'excédent de la balance commerciale qui est passé de 22,48 milliards de dollars US aux neuf mois 2007 à35, 17 milliards de dollars US durant la même période 2008.
- Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de 226%.

I-3-2) : Structure des échanges extérieur :

La structure ou le volume des réalisations des échanges extérieurs aux cours des neuf premiers mois 2008 par rapport aux neuf premiers mois 2007 révèle les informations suivantes :

A / l'importation :

L'ensemble des groupes de produits constituant nos importations, ont tous tendance à la hausse, en effet, comme le montre le tableau ci –après :

Les importations destinées aux biens alimentaires sont passées de 1,2 milliards de dollars US en 2006 à 3,43 milliards de dollars US en 2007,et à 5,75 milliards de dollars en 2008 , soit une évolution de 67,51 %qui représentent 20 ,58%du total des importations .

Les biens destinés à l'outils de production qui représentent 30,24% de total des importations, qui s'est évolué de 6,47 milliards de dollars US à 8,46 milliards de dollars.

Les biens d'équipement représentent 32%des importations, qui sont passés de 6,06 à 8 ,89 milliards de dollars US, soit un accroissement de près de 47%.

Les biens de consommation, quand à eux, représentent 17,41%du total des importations, qui se sont augmentés de 4,03à4, 9 milliards de dollars US durant les périodes considérées.

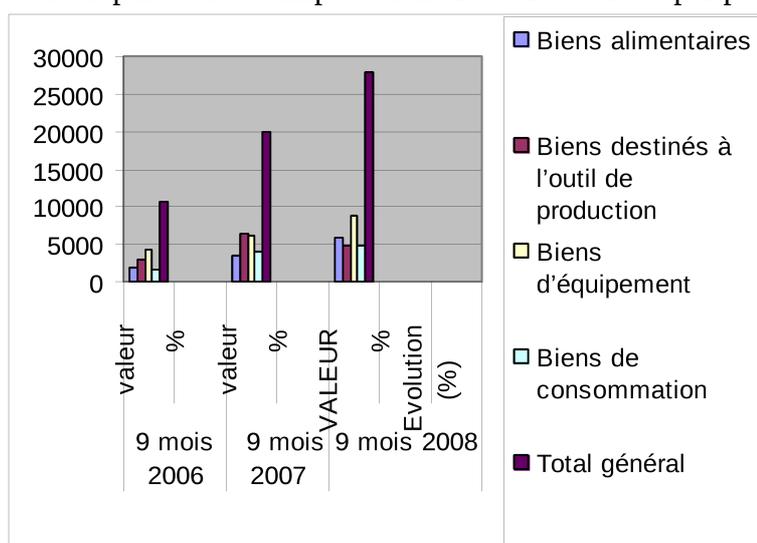
TABLEAU N° 02 : LES IMPORTATIONS PAR GROUPE DE PRODUITS (2006/2007/2008).

	9 mois 2006		9 mois 2007		9 mois 2008		Evolution (%)
	valeur	%	valeur	%	VALEUR	%	
Biens alimentaires	1868	18,38	3438	17,18	5759	20,58	67,51
Biens destinés à l'outil de production	2924	26,99	6470	32,34	4860	30,24	30,76
Biens d'équipement	4298	39,92	6064	30,31	8888	31,77	46,57
Biens de consommation	1518	14,70	4037	20,18	4870	17,41	20,63
Total général	10608	100,00	20009	100	27977	100	39,82

(Valeurs en millions US dollars)

Source : www.douane.gov.dz.

Figure N°01 : répartition des importations 2006-2007-2008 par produit



Source : graphique réalisé par nos soins à partir des données de tableau n°02

B / Les exportations :

Dans la structure des exportations Algérienne, les hydrocarbures représentent l'essentiel des ventes à l'étranger durant les neuf premiers mois l'année 2008 avec une part de 97.55% du volume global des exportations, et une hausse de 48,31% par rapport à la même période 2007 alors qu'elle était de 32,52 en 2006.

Quant aux exportations hors hydrocarbure, elles restent toujours marginales, avec 2,45% du volume global des exportations, et ses principaux produits sont illustrés dans le tableau.

TABLEAU N°03 : répartition des principaux produits hors hydrocarbures :

Principaux produits	Valeurs (millions USD)	Structure (%)	Valeurs (millions USD)	Structure (%)	Evolution (%)

Huiles et autres produits de la distillation des goudrons	241	25.32	396	25.56	64.32
Ammoniacs anhydres	113	11.87	249	16.07	120.35
Déchets et de bise de cuivre	51	5.36	78	5.04	52.94
Produits laminés plats en fer ou en aciers	120	12.61	76	2.91	-36.67
Zinc sous forme brute	54	5.67	46	2.97	-14.81
Ciment hydraulique	6	0.63	37	2.39	516.67
Hydrogènes (argon)	22	2.31	33	2.13	50.00
Hydrocarbures cycliques	12	1.26	26	1.68	116.67
Fontes brutes	12	1.26	26	1.62	116.67
Eaux minérales et gageuses	13	1.37	22	1.42	69.23
Sous total	644	67.65	989	63.85	53.57
Total	652	100	1549	100	62.71

Source : www.douane.gov.dz.

Les exportations hors hydrocarbure représentent une valeur de 1,55 milliards de dollars US, elles enregistrent une augmentation plus de 62,71% par rapport à 2007 et 2006.

Les principaux produits << hors hydrocarbure >> exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produit » qui représente une part de 1,67% de volume globale des exportations soit l'équivalent de 1.05 milliards de dollars US.

Le groupe <<produit bruts>> vient en seconde position avec une part de 0,49% soit 309 millions de dollars US suivi par les groupes <<biens alimentations >> et <<biens d'équipement industrielles >> avec les parts respectives de 0,16% et 0,10% soit en valeurs absolues respectives 98 et 63 millions de dollars US, et enfin le groupe <<biens de consommations non alimentaires avec une part de 0,4%.

I-3-3) Répartitions des importations par mode de financement :

Les importations réalisées au cours des neuf premiers mois 2008 ont été financées majoritairement par cash à raison de 82.60%, soit 23,11 milliards de dollars US, enregistrant ainsi une augmentation de près de 42% par rapport aux neuf mois 2007 et 2006.

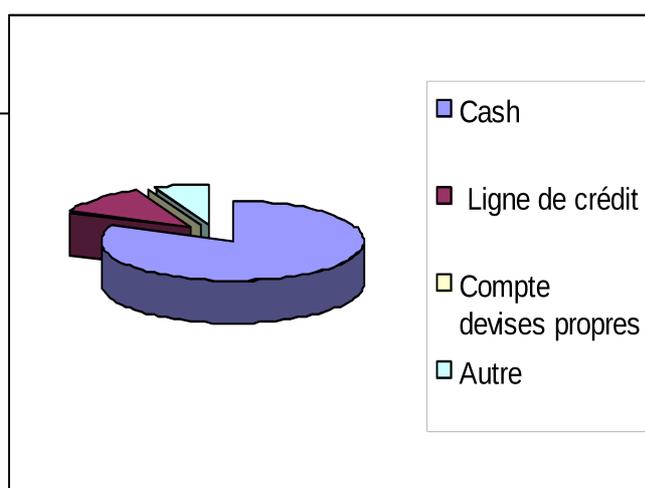
Les lignes de crédit ont financé 8,20% du volume global des importations, soit une diminution de 4,38%, alors que 3,98% à été financé par le recours aux comptes devises propres soit un volume de 1,11 milliards de dollars US.

TABLEAU N° 4 : rép

Mode de financement	Valeurs millions USD	Structure %	Valeurs millions USD	Structure %	Evolution %
Cash	16275	81.34	23109	82.60	41.99
Ligne de crédit	2399	11.99	2294	8.20	-4.38
Compte devises propres	3	0.01	1113	3.98	
Autre	1332	6.66	1461	5.22	9.68
total	20009	100	27977	100	39.82

Source : www.douane.gov.dz.

Figure n°3 : la répartition des importations par mode de financement.



Source : réalisé par nos soins à partir des données de tableau n° 4

SECTION II : Le cadre règlementaire et législatif du commerce extérieur :

Au cours de ces dernières années, plusieurs textes législatif et réglementaire ont été détectés par les autorités algériennes, en vue de faciliter et de donner des avantages très importants à tout opérateur désirant réaliser une opération du commerce extérieur.

II-1) Textes relatifs à l'importation :

Les lois	Contenu
N°90-22 du 18 août 1990	<ul style="list-style-type: none"> relative au registre de commerce complétée et modifiée par les ordonnances N ° 91-14 et N° 96-07.
Le règlement N° 91/03 du 20 février 1991	<ul style="list-style-type: none"> relatif aux conditions d'exercice de l'opération d'importations de biens en Algérie et de leur financement modifié par la réglementation N° 94-11 DU 12 avril 1994.
Décret exécutif N° 92-65 du 12 février 1992	<ul style="list-style-type: none"> relatif au contrôle de la conformité des produits fabriqués localement ou importés (J O R A N° 22 DU 19 février 1992), modifié par décret N°93-47 du 06 février 1993.
L'instruction N°20/94 du 12 avril 1994 de la banque d'Algérie	<ul style="list-style-type: none"> fixant les conditions financières des opérations d'importation (modifiée par l'instruction N°29/95 du 22 avril 1995) définissant le cadre de référence, et d'orientation pour les banques et établissements financiers intermédiaires agréés en matière de financement extérieur des importations
L'instruction N° 07/97 du 17 août 1997	
Arrêté du 6 juin 2005	<ul style="list-style-type: none"> des conditions techniques à l'importation des produits destinés à la médecine humaine.
Arrête du 14 mai 2006	<ul style="list-style-type: none"> définissant le contenu des documents relatifs au contrôle de conformité des produits importée.
Décret exécutif	<ul style="list-style-type: none"> fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité

N°07-390 du 12 décembre 2007.	de commercialisation de véhicules automobiles neufs.
-------------------------------	--

II-2) Textes relatifs à l'exportation :

Les lois	Contenu
Instruction N°08-91 du 20 novembre 1991, de la banque d'Algérie	<ul style="list-style-type: none"> relative au projet d'investissement réalisés par les entreprises algériennes et financés par institution internationales.
Règlement N°90-02 DU 08 SEPTEMBRE 1990 de la banque d'Algérie et sa modification N° 94-10 du 12 avril	<ul style="list-style-type: none"> définissant les conditions d'ouvertures et de fonctionnement des comptes devises personnes morales.
Règlement N°91-13 août 1991 de la banque d'Algérie	<ul style="list-style-type: none"> relative à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.
Arrêté interministériel du 26 février 1992	<ul style="list-style-type: none"> portant suspension à l'exportation du corail brut ou semi fini.
Note N° 209 du 16 mai 1992 du ministère de l'économie	<ul style="list-style-type: none"> portant la mature des produits et conditions pour réalisation des échanges produits.
Arrêté interministériel du 17 avril 1994	<ul style="list-style-type: none"> relatif à la qualité et à la prestation des dattes destinées à l'exportation.
Arrêté interministériel du 09 avril 1994	<ul style="list-style-type: none"> du ministère du commerce, portant la liste des produits prohibés à l'export.
Instruction N° 22-94 du 12 avril 1994	<ul style="list-style-type: none"> de la banque d'Algérie portant le pourcentage des recettes en devises de 50%, et le reste en monnaie

	national.
Loi N°01-19 du 12 décembre 2001	<ul style="list-style-type: none"> relatif à la gestion, au contrôle et à l'élimination des déchets.
Instruction banque d'Algérie N°07-2002 du 19 décembre 2002	<ul style="list-style-type: none"> porte le montant prélevé sur les 50% en devises, à 20% pouvant être utilisé à la discrétion et sous l'entière responsabilité de l'exportation.
Ordonnance N°03-04 du 19 juillet 2003,	<ul style="list-style-type: none"> relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises.
Décret exécutif N°07-102 du 2 avril 2007	<ul style="list-style-type: none"> fixant les conditions d'exportation de certains produits, matières et marchandises.
Arrête interministériel du 14 mai 2007,	<ul style="list-style-type: none"> fixant la liste des produits, matière et marchandises soumis à un cahier des charges à l'exportation.
Décret exécutif N°07-390 du 12 décembre 2007	fixant les conditions et modalités d'exercice de l'activité de commercialisation de véhicules automobiles neuf.

II-3) Autre textes relatif au financement du commerce extérieur

Les lois	Contenu
Décret exécutif N°90-366 et 90-367 du 10 novembre 1990	<ul style="list-style-type: none"> rendant obligation l'étiquetage et désignation du produit ainsi que composition, son mode d'emploi et sa date de préemption (mention à porter en langue arabe et dans une autre langue étrangère).
Décret exécutif N°91-37 du 23 février 1991	relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur (modifie par décret exécutif N°94-35 du 5 juin 1994, ce texte définit les différents intervenants dans le domaine du commerce extérieur).
Le règlement N°91-12 du 14 août 1991	relatif à la domiciliation des biens.
Décret N°96-354 du 19	<ul style="list-style-type: none"> relatif aux modalités de contrôle de la conformité et de la

octobre 1991,	qualité, modifiée par décret exécutif N°2000-306 du 12 octobre 2000.
Le règlement N°91-02 du 20 février 1991,	<ul style="list-style-type: none"> • fixant les conditions d'ouverture et fonctionnement des comptes devises au profit des personnes physiques et morales de nationalités étrangères résidentes ou non résidentes.
La note N°01-95 du 9 février 1995 de la banque d'Algérie	<ul style="list-style-type: none"> • dont les dispositions considèrent que l'exigence du registre de commerce, peut être remplacée pour certaines catégories professionnelles, principalement celle du secteur de la santé, par l'autorisation d'exercer délivrée par l'administration compétente.
Décret exécutif N°08-07 du 19 janvier 2008 modifiant et complétant le décret exécutif N° 96-205 du 5 juin 1996	fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale N°302-084 intitulé « fonds spéciale pour la promotion des exportations ».

SECTION III : L'accès au financement du commerce extérieur :

Il existe plusieurs conditions d'accès au financement du commerce extérieur, selon les règles déjà évoquées dans la précédente section, et qui seront détaillées dans cette présente partie.

III-1) : Les conditions liées aux importations :

En ce qui concerne le financement des opérations d'importation deux formalités essentielles existent :

- **L'éligibilité** : « pour être éligible, l'opérateur doit être " bancable " c'est à dire qu'il doit être éligible au crédit bancaire dans son sens large (confiance et crédibilité) ».

En plus, le client doit être capable d'exercer une opération d'importation, à condition de respecter les règles et usages du commerce extérieur.

- **Les conditionnalités** : sont au nombre de sept⁽⁶⁾ :

⁽⁶⁾ Fascicule n°2, le guide de l'importateur (les conditions d'accès au financement des importations), BNA d'Alger, 2004.

- ❖ Les conditions ayant trait à la capacité d'exercer.
- ❖ Les conditions ayant trait au financement.
- ❖ Les conditions ayant trait à l'aspect suivi statistique de l'offre de certains produits dits stratégiques.
- ❖ Les conditions liées à l'origine ou la prévenance des produits importés.
- ❖ Les conditions liées à la nature des produits importés.
- ❖ Les conditions liées à la conformité et à la qualité des produits.
- ❖ Les conditions liées à la qualité des produits cosmétique et d'hygiène corporelle.

III-1-1) Les conditions ayant trait à la capacité d'exercice :

En premier lieu, l'opérateur doit être s'inscrire au registre de commerce, ou au moins avoir une autorisation d'exercice délivrée par l'autorité compétente, prenant l'exemple une direction départementale de la santé pour les professions auprès du ministère de la santé.

En second lieu, tout opérateur est tenu d'avoir une carte de l'immatriculation fiscal, auprès du ministère des finance ou il recueille son numéro d'identifiant fiscal (l'exigence de l'immatriculation fiscal).

III-1-2) Les conditions se rapportant au financement :

L'opérateur dispose actuellement de différents modes de paiement, vis-à-vis de ses partenaires étrangers.

- Soit au comptant (cash) par le débit : d'un compte divise ou bien d'un compte dinars Algériens.
- Soit un financement par une ligne de crédit.
- Soit un financement de type crédit export garanti, en cas d'épuisement de ces lignes de crédit ou d'inéligibilité de l'opération.
- Soit un financement par crédit bancaire ou par des crédits fournisseurs.

III-1-3) Les conditions se rapportant à l'aspect suivi statistique :

Le jour même de la domiciliation bancaire, la banque doit communiquer le ministère du commerce (direction du commerce), afin d'envoyer toutes les données concernant les importations engagées par les opérateurs économiques, pour des raisons d'évaluation des approvisionnements du pays en produit importé.

III-1-4) Les conditions liées à l'origine ou la provenance des produits importés :

La domiciliation bancaire d'opérateur d'importation des produits d'origine ou de provenance de certain pays, doit être précédé d'une autorisation préalable d'importation.

Sachant que cette autorisation n'est pas obligatoire, si les droits et taxes sont déjà payés, c à d la domiciliation bancaire s'effectuera selon la procédure habituelle.

III-1-5) Les conditions liées à la nature de certains produits importés :

L'importation de certains produits est soumise à une ou plusieurs procédures préalables à la domiciliation bancaire, nous citons quelques unes :

- **Les produits pharmaceutique destinés à l'usage de médecine humaine :**

Pour ce type de produit, il exigé le visa technique préalable à l'importation, prévue par le ministère de la santé et de la population.

- **Les produits pharmaceutiques destinés à l'usage de la médecine animale (vétérinaire) :**

Pour ce type de produit, il est exigé l'agrément du ministère de l'agriculture et de la pêche.

- **Les médicaments et instrumentation médicochirurgicale :**

Il est obligatoire pour l'importateur de respecter la procédure d'enregistrement de la déclaration préalable à l'importation, auprès du ministère de la santé et de la population.

- **Les matériels, équipements et consommables médicochirurgicaux :**

L'importateur est soumis à une autorisation, pour l'importation délivrée par le ministère de la santé et de la population.

- **L'importation de produits dangereux :**

L'importateur de certains produits chimiques, ainsi que leurs contenants, est souvent soumis à une autorisation préalable à l'importation et à l'approvisionnement local, auprès du ministère d'énergie et des mines.

III-1-6) Les conditions liées à la conformité et à la qualité des produits :

Les importateurs sont tenus de respecter les dispositions relatives aux modalités de contrôle, de conformité et de la qualité des produits importés.

III-1-7) Les conditions liées à la qualité des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle :

Dans ce cas, il est exigé aux importateurs un récépissé de dépôt de dossier de déclaration préalable, délivré par le service du contrôle de qualité et de la répression des fraudes de wilaya, lieu d'implantation du siège social de l'importateur.

L'une des principales conditions d'accès au financement du commerce extérieur, l'ouverture du dossier de domiciliation, qu'on a déjà traité dans le premier chapitre.

III-2) Les conditions liées aux exportations :

En règle générale, le financement d'une opération d'exportation⁽⁷⁾, exige aux exportateurs de⁽⁸⁾ :

III-2-1) Connaître les marchés extérieurs :

Pour un exportateur, être mal informé, signifie très souvent l'échec d'une opération d'exportation, même si ce dernier propose un produit ou service de bonne qualité à un prix compétitif. Réussir une exportation exige une connaissance des marchés ciblés, pour pouvoir évaluer les chances de succès de son produit la meilleur source d'information c'est d'y aller sur place pour se rendre compte de ce qu'il doit faire.

III-2-2) connaître les acheteurs :

Un acheteur insolvable ou de mauvaise foi, représente un risque auquel le vendeur doit faire face constamment.

La banque nationale d'Algérie, par le biais de ces multiples correspondants à l'étranger, est en mesure de rapporter aux différents opérateurs les informations, en leurs fournissant des renseignements commerciaux sur leurs acheteurs.

III-2-3) Connaître la stabilité du pays des acheteurs :

Indépendamment de la stabilité de l'acheteur, qui est un des éléments du risque du non- paiement, l'exportateur doit prendre en considération ce qui s'appelle le risque pays.

Ce second risque, peut prévenir de contexte économique et politique d'un Etat, qui empêcherait l'acheteur d'honorer sa dette, ou sa banque de transférer le montant dû.

III-2-4) Connaître la réglementation :

⁽⁷⁾ La réussite d'une opération d'exportation dépend de la connaissance des législations monétaire, financière et réglementaire, et souvent des conditions de paiement.

⁽⁸⁾ Fascicule n°1, le guide de l'importateur (les conditions d'accès au financement des exportations), BNA d'Alger, 2004.

Avant d'investir sur un marché, il est essentiel de connaître et de comprendre la réglementation en vigueur (contrôle des changes ou mouvement des capitaux, convertibilité et taux des changes des monnaies, fiscalité, régimes douaniers...etc.), tant qu'en Algérie qu'à l'étranger.

A l'heure actuelle, tous les produits et services Algériens sont libres à l'exportation, à l'exception des quatre produits suivants⁽⁹⁾ :

- Les plans de palmiers ;
- Les ovins reproducteurs ;
- Les bovins reproducteurs ;
- Les objets présentant un intérêt national, au plan de l'histoire, de l'archéologie y compris les véhicules anciens.

⁽⁹⁾ www.Finance-etudiant.fr

La loi de la monnaie et de crédit de 1990, à donnée de nouvelle orientations aux transactions commerciales, qui vont toutes dans le sens de la libéralisation de l'économie nationale, pour qu'elles puissent s'intégrer dans tous les rouages de l'économie étrangère.

Il est noté que les reformes engagées depuis longtemps, n'ont pas pris leurs fin encore, à cause des changements et modifications du cadre législatif et règlementaire, qui se font presque chaque année.

De plus, en Algérie pour qu'un exportateur, peut accéder au financement du commerce extérieur, doit être d'abord respecté toutes les conditions liées à une transaction commerciale.

Les opérations du commerce extérieur s'accroissent d'un jour à l'autre, dégageant un besoin de financement, et pour la satisfaction de ce besoin, il faudrait des instruments à la fois de garantie et de crédit.

A cette effet, on va traiter tout d'abord, les crédits imports, en axant notre travail sur le crédit documentaire et la remise documentaire, ensuite, en va étudier les crédits exports, tout en abordant le crédit fournisseur et la crédit acheteur.

Enfin, on terminera notre intervention dans ce chapitre par la comparaison entre ces deux derniers crédits.

SECTION I : le financement des exportations

I-1) le crédit documentaire :

Le développement des transactions internationales a été facilité par le recours à des instruments de crédit, de financement et de garantie, permettant une sécurité aux vendeurs et aux acheteurs qui se connaissent peu ou pas. Parmi ces instruments, nous trouverons le crédit documentaire.

I-1-1) Origine, définition et objectifs du crédit documentaire :

A/ l'origine du crédit documentaire :

L'apparition du crédit documentaire remonte loin dans l'histoire, il tient sa source de « la lettre de crédit ». sachant que cette dernière a été quelque peu modifiée, d'où les transferts de fonds vont être soumis à la présentation des documents, liés à la marchandise qui fait l'objet de la transaction, ce qui va donner ce que l'on appelle **crédit documentaire**.

En tant que moyen de financement et de garantie, il permet à l'exportateur de recouvrer et de mobiliser avec une grande sécurité ses créances, et à l'importateur d'accroître ses achats en lui fournissant des fonds.

B/ définition :

“c'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits “.⁽¹⁾

L'importateur (ou donneur d'ordre) demande à son banquier (ou banque émettrice), de procéder auprès de la banque de l'exportateur (ou banque notificatrice) à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur (ou bénéficiaire).

Par cette ouverture de crédit, le banquier de l'importateur s'engage à payer l'exportateur qui reçoit l'argent correspondant à cette vente, dès l'expédition de la marchandise, tout en respectant les conditions du crédoc.

- Le donneur d'ordre (l'acheteur) : personne qui demande à sa banque d'ouvrir un crédoc, en s'engageant à régler les paiements des achats et les frais décaissés par celle-ci.
- La banque émettrice : elle réalise l'ouverture de crédoc, et garantit au vendeur l'exécution des obligations de l'acheteur, si toutes les conditions sont remplies.
- Le bénéficiaire (le vendeur) : personne dont le crédit est émis en sa faveur, pouvant exiger le paiement à la banque émettrice, une fois qu'elle a rempli les conditions du crédoc.
- La banque notificatrice : c'est la banque correspondante de la banque émettrice, généralement située dans le pays de vendeur. elle a pour mission de prévenir le bénéficiaire de l'ouverture de crédit.

Elle devient confirmatrice si elle s'engage à garantir et payer le vendeur, cela lorsque les garanties offertes par la banque émettrice ne sont pas considérées suffisantes.

C/ les objectifs du crédit documentaire :

⁽¹⁾ Farouk bouyacoub, l'entreprise et le financement bancaire, édition Casbah, Algérie, 2003, P 263.

En tant que le crédoc est l'instrument de financement le plus important dans le commerce extérieur, il permet d'atteindre un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, et cela si l'opération est bien maîtrisée de la négociation du contrat commercial jusqu'à la mise en place du crédoc.

Pour cela, l'activité commerciale exige de l'opérateur :

- De disposer de connaissance et d'aptitudes techniques, commerciales et financières (connaissance des marchés) ;
- De connaître la réglementation nationale, étrangère et internationale.

Le crédoc est né pour un besoin de sécurité dans les transactions commerciales internationales, il a tendance à réduire les risques et les difficultés liés à la distance qui sépare les opérateurs économiques, la méconnaissance de leur honorabilité et leur solvabilité.

La technique du crédoc, bien qu'elle soit coûteuse, offre le maximum de sécurité au vendeur comme à l'acheteur.

I-1-2) les principaux types du crédit documentaire :

Les crédits documentaires rencontrés fréquemment sont les suivants :

A/ le crédit documentaire révocable :

Ce type de crédit peut être à tout moment modifié ou annulé par l'importateur sans avertissement préalable, alors que les marchandises peuvent être en route. En raison de ces problèmes et risques, ce crédit est rarement utilisé.

B/ le crédit documentaire irrévocable :

Contrairement au premier, celui-ci offre au vendeur une plus grande sûreté de paiement. En d'autre terme, il s'agit d'un crédoc qui comporte un engagement de la banque émettrice d'honorer pour le compte de l'importateur, les documents remis conformément aux conditions du crédit. Il ne peut être modifié ou annuler sans l'accord de bénéficiaire.

C/ le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Il offre au vendeur une double sécurité de paiement, auquel la banque confirmatrice ajoute son propre engagement à celui de la banque émettrice, pour autant que les conditions de crédoc soient respectées. Il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

I-1-3) les modes de réalisation du crédit documentaire :

On distingue trois modes de réalisation utilisés on matière du crédits documentaires :

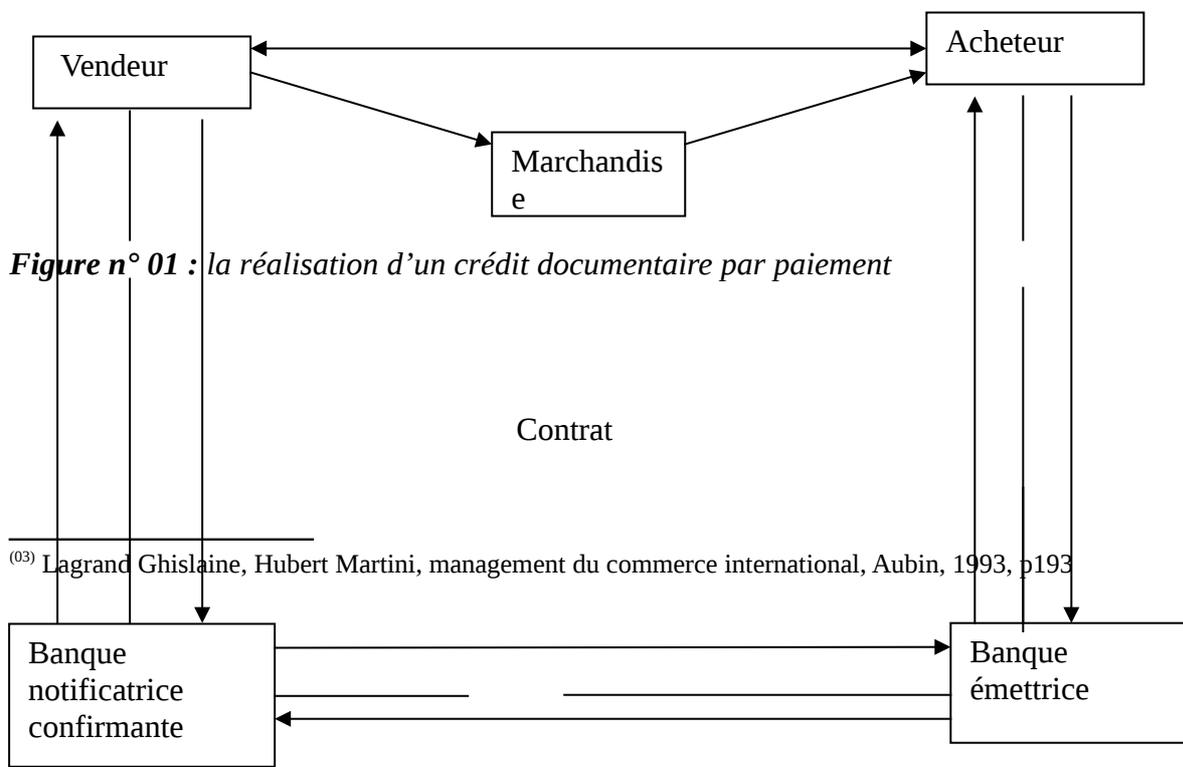
A/ la réalisation par paiement :

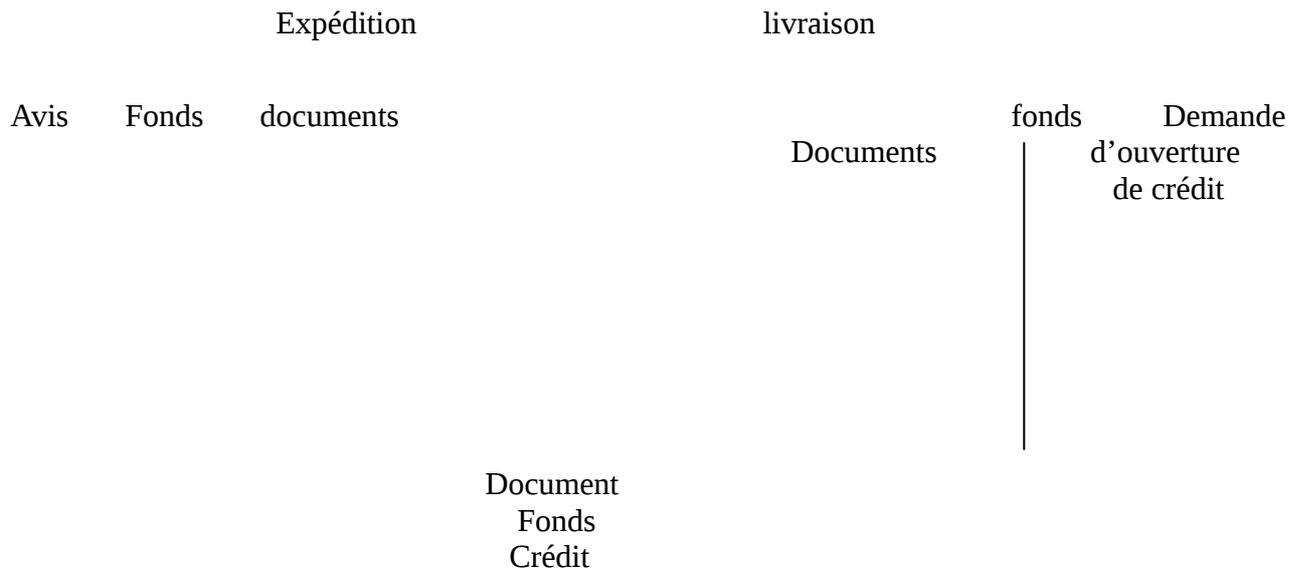
“ c’est la forme la plus usitée, le paiement au bénéficiaire à lieu dès présentation des documents prescrits, on tient compte toutefois d’un délai (très court) pour vérification des documents par la banque.”⁽⁰³⁾

C’est un crédit qui se réalise par un paiement cash contre documents, pour cela, le bénéficiaire de connaître exige la banque qui le paie.

Il peut y avoir plusieurs cas :

- il peut être payé par la banque émettrice ;
- par la banque notificatrice et confirmatrice (si elle a ajouter sa confirmation) ;
- après la vérification de la conformité des documents par rapport au crédit, la banque notificatrice les transmet à la banque émettrice ; le bénéficiaire ne sera payer par sa banque, qu’une fois elle-même régler par la banque émettrice ;
- paiement immédiat du bénéficiaire par la banque confirmatrice ;
- paiement par la banque notificatrice après la présentation des documents, puis se faire rembourser par la banque émettrice ;





Source : document interne de la BEA Bejaia

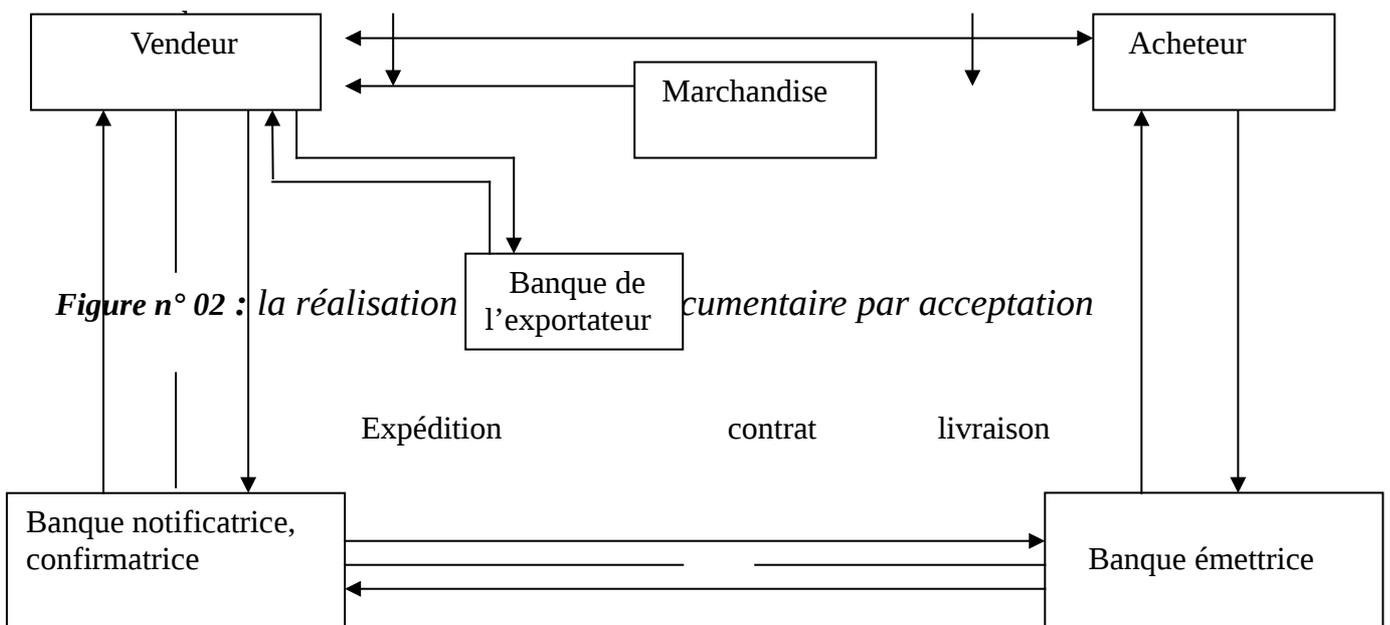
B/ la réalisation par acceptation :

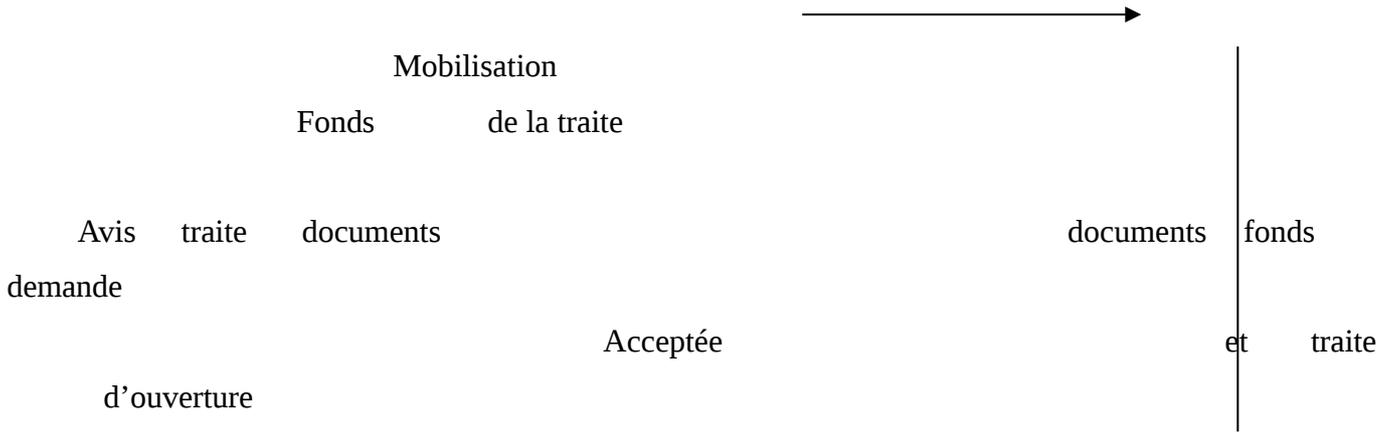
La réalisation du crédit par acceptation passe par trois (03) étapes :

1^{ere} étape : le vendeur adresse à la banque où le crédit est réalisable (sa banque) les documents qui font preuve de l'expédition. Ceux-ci étant accompagnés d'une traite tirée sur cette banque à l'échéance prescrite.

2^{eme} étape : après avoir vérifié que les documents sont conformes aux stipulations (conditions) du crédit, la banque accepte la traite et la retourne au vendeur.

3^{eme} étape : cette banque adresse les documents à la banque émettrice, en spécifiant qu'elle a accepté la traite, et qu'à l'échéance, le remboursement sera effectué de la manière convenue préalablement. Par le fait d'accepter la traite, la banque s'engage à payer la valeur à l'échéance, mais le vendeur est en mesure de mobiliser sa créance en l'escomptant auprès de





Documents

Fonds

Crédit

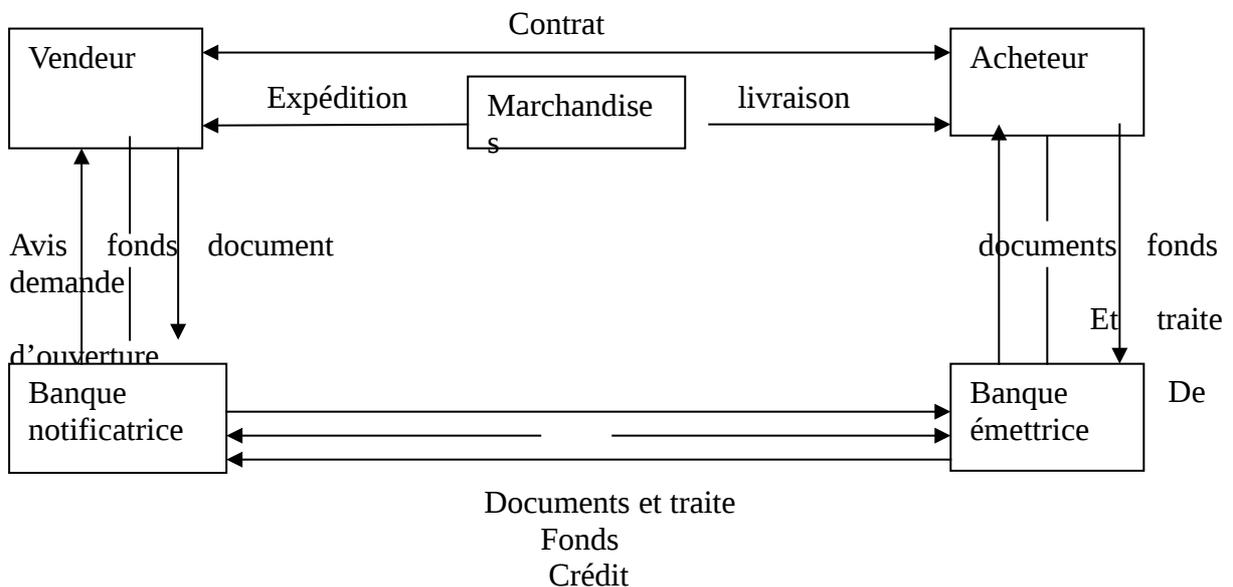
Source : document interne de la BEA de Bejaia

C/ la réalisation par négociation :

Ce type de crédit se fait de la façon suivante :

- le vendeur adresse à la banque notificatrice (ou émettrice), les documents apportant la preuve d'expédition des marchandises, accompagnés d'une traite tirée sur l'acheteur.
- Si les documents satisfont les conditions du crédoc après leur vérification, la banque négocie la traite et effectue le paiement après déduction des intérêts et d'une commission.
- La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice, accompagnés de la traite tirée par le vendeur sur l'acheteur.

Figure n °3 : la réalisation d'un credoc par négociation :



Source : document interne de la BEA de béjaia

I-1-4) autres modes de réalisation :

Il existe d'autre forme de crédit documentaire, il s'agit de :

A/ le crédit documentaire revolving :

Il est plus utilisé, il s'agit d'un crédit qui se renouvelle totalement pour le même montant dès qu'il est utilisé, lorsque l'exportateur procède à des expéditions régulières de marchandises pendant une période déterminée, donc, ce crédit se reconstituera régulièrement pour couvrir les nouvelles expéditions.

B/ le crédit red clause : (la clause rouge)

Il est appelé ainsi parce qu'à l'origine la clause était porté à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est un crédit où se trouve une clause spéciale autorisant la banque notificatrice à affecter des avances aux bénéficiaires avant présentations des documents. La banque récupèrera l'avance avec des intérêts. Dès que la marchandise sera expédiée et les documents seront présentés.

C/ le credit "back to back" :

Juridiquement, il s'agit de deux crédits documentaires distincts, l'un est émis avec l'autre comme garantie ouvert par la banque notificatrice en faveur du bénéficiaire.

D/ le credit stand-by :

Né aux Etats-Unis, ce type de crédit permet de garantir les paiements et les prestations suivantes : - paiement de traites à plusieurs jours à vue ;

- remboursements de crédits bancaires ;
- paiement des livraisons de marchandises ;
- exécution de contrat d'entreprises ;

Si la prestation garantie n'est pas fournie, le bénéficiaire peut exigé que la banque assume son engagement de paiement.

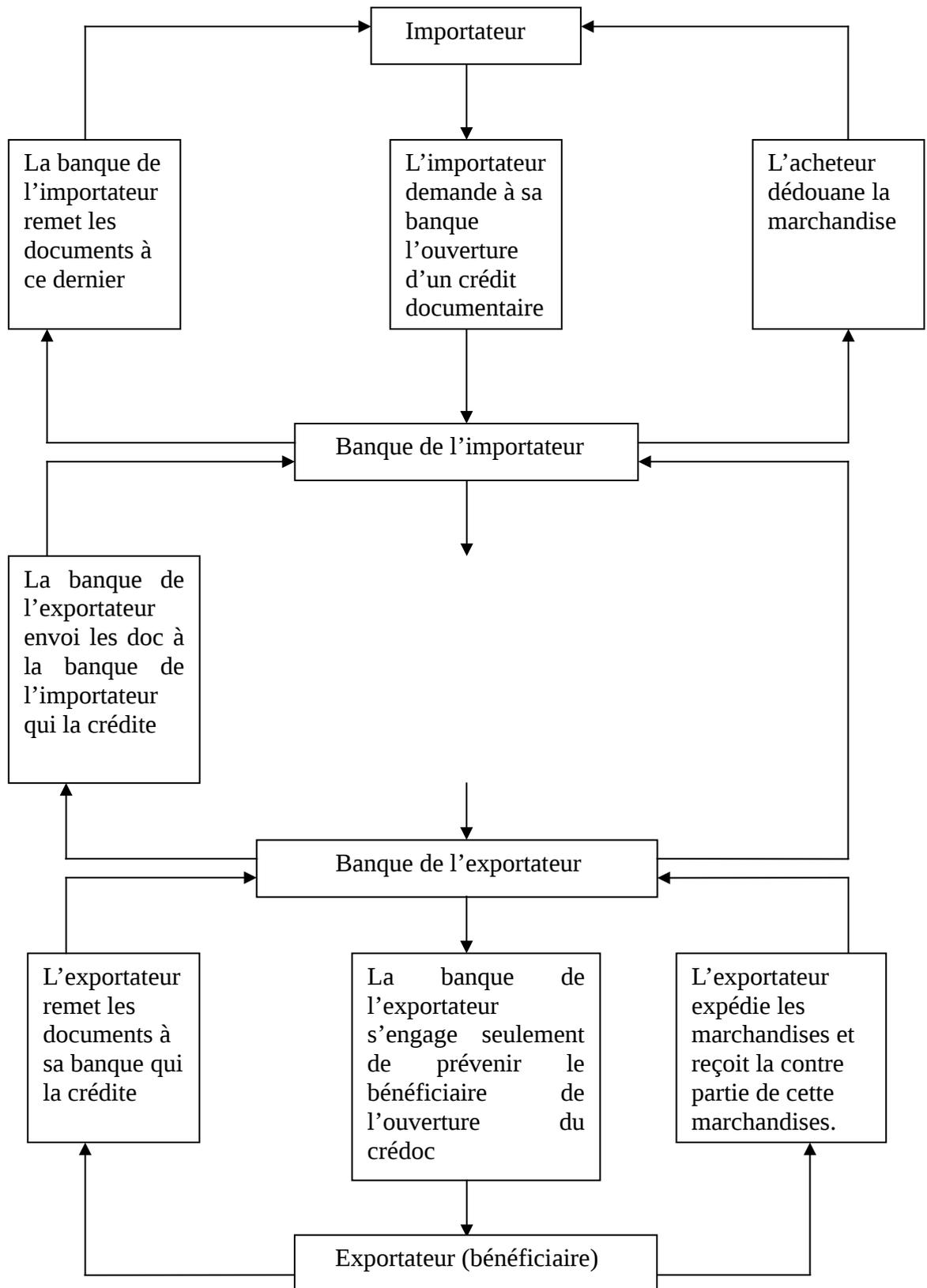
E/ le crédit transférable :

Les crédits transférables sont des crédits qui permettent au bénéficiaire du crédoc de designer un autre bénéficiaire. Ce crédit est employé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit la marchandise lui-même, mais n'est qu'un intermédiaire.

Remarque : le déroulement d'une opération du crédoc passe en règle générale par trois (03) phases précises à savoir : l'ouverture et émission, la notification et la confirmation qui feront l'objet de notre partie pratique.

Figure n°4 : schéma d'un crédit documentaire

La banque de l'importateur réalise l'ouverture du crédoc. Et elle garantie le paiement
--



Source : document interne de la BEA de BEJAIA relatif au CREDOC

I-2) la remise documentaire :

la remise documentaire ou appelé encore encaissement documentaire, est né de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents, sachant que cette technique fait intervenir, l'exportateur, l'importateur, la banque du vendeur et celle de l'acheteur.

Ces deux établissements financiers ne rendent ici qu'un service, et chacun représente son client et assure les parties contractantes.

I-2-1) définition et traitement de la remise documentaire :

A/ définition :

“C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants. “⁽⁰⁴⁾

Donc, la remise documentaire est une opération effectuée par une banque (remettent) sur demande de son client, où l'exportateur(tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction par l'intermédiaire d'une autre banque (chargée de l'encaissement), auprès de l'importateur (tiré) contre remise des documents correspondants.

Ce moyen de règlement s'effectuera soit contre paiement à vue, soit contre acceptation, il se repose alors sur une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur.

- La banque remettante : elle est chargée de transmettre à la banque de l'acheteur, les documents qu'elle à reçu de l'exportateur pour encaissement.
- Le tireur : c'est celui qui rassemble les documents, et les remet à sa banque avec l'ordre de l'encaissement.
- La banque chargée de l'encaissement : elle s'occupe de la remise des documents à l'acheteur.
- Le tiré : à qui les documents sont présentés contre paiement à vue (cash) de la marchandise.

B/ traitement de la remise documentaire :

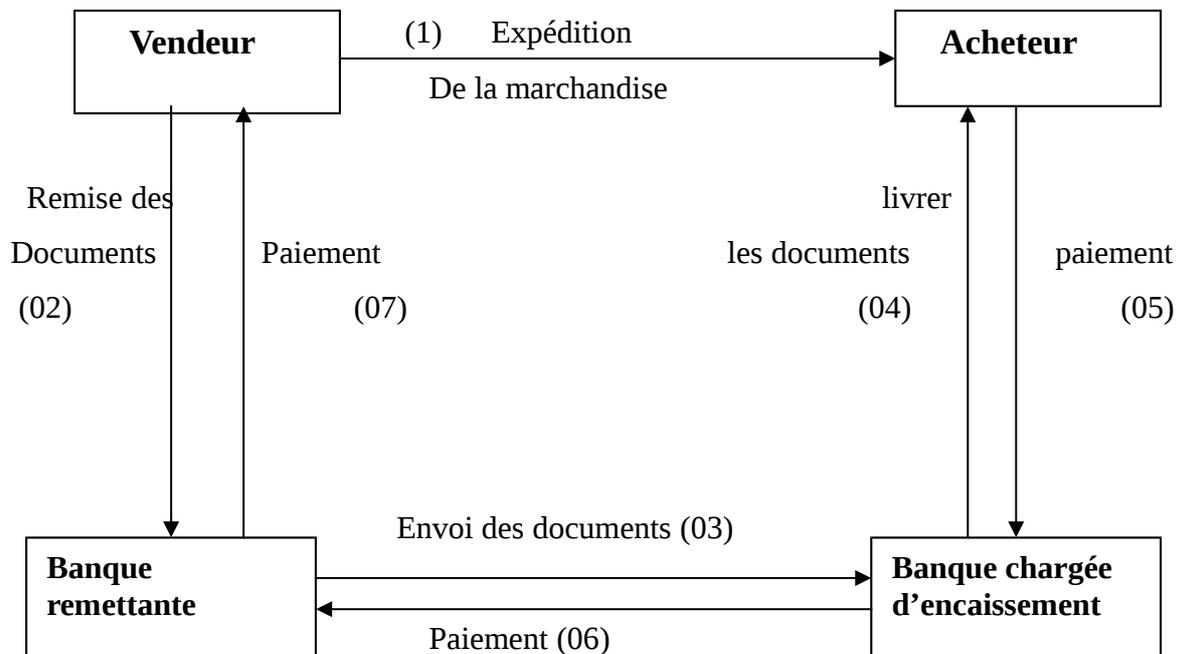
Selon les règles internationales élaborées par la chambre du commerce internationale, l'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante, dans un document appelé “lettre d'instruction“. Cette dernière précise la nature et le nombre des documents exigés et le montant de la transaction commerciale, avec l'ordre de les présenter à l'acheteur.

⁽⁰⁴⁾ Farouk bouyakoub, l'entreprise et le financement bancaire, édition casbah, Algérie, 2003, p 263.

Sur la base de l'ordre reçu, la banque avise le tiré, en lui communiquant les conditions auxquelles il peut retirer les documents.

Si l'acheteur reçoit les documents contre paiement, la banque chargée de l'encaissement, transfère le montant à la banque remettante qui en crédite le tireur.

Figure n°05 : traitement de la remise documentaire



Source : G.lagrang, H.martini, management des opérations du commerce international, Edition Donod, paris, 2003, p100.

I-2-2) les principaux type de la remise documentaire :

La remise documentaire peut se réaliser sous les formes suivantes :

A/ la REMDOC cotre paiement à vue (D/P) :

L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur, et remet les documents à sa banque remettante. Cette dernière à son tour les envoi à la banque chargée de l'encaissement, qui ne doit pas les délivrer au tiré que contre paiement immédiat dans la monnaie prescrite.

Selon l'usage international, Immédiat signifie "au plus tard à l'arrivé de la marchandise".

Le transfert des fonds est effectué par la banque de l'importateur au profit de la banque remettante, qui règlera à son tour l'importateur.

Le risque encouru correspond au refus ou à l'incapacité de l'importateur d'effectuer le paiement. Dans ce cas, l'exportateur a le choix entre la récupération de sa marchandise, ou son écoulement sur place dans des conditions souvent peu avantageuse.

B/ la REMDOC contre acceptation :

L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents d'expédition avec une traite à la banque remettante. L'importateur ne peut disposer des documents qu'après avoir signés la traite qui échoit en général après 30 à 90 jours de la date d'expédition.

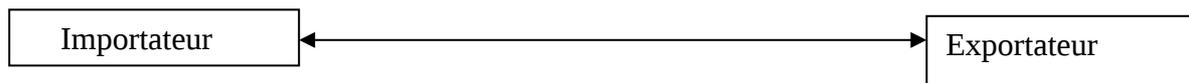
Une fois la traite acceptée par le client, la banque chargée de l'encaissement la transmet au banquier remettant pour qu'il puisse régler l'exportateur à échéance de la traite.

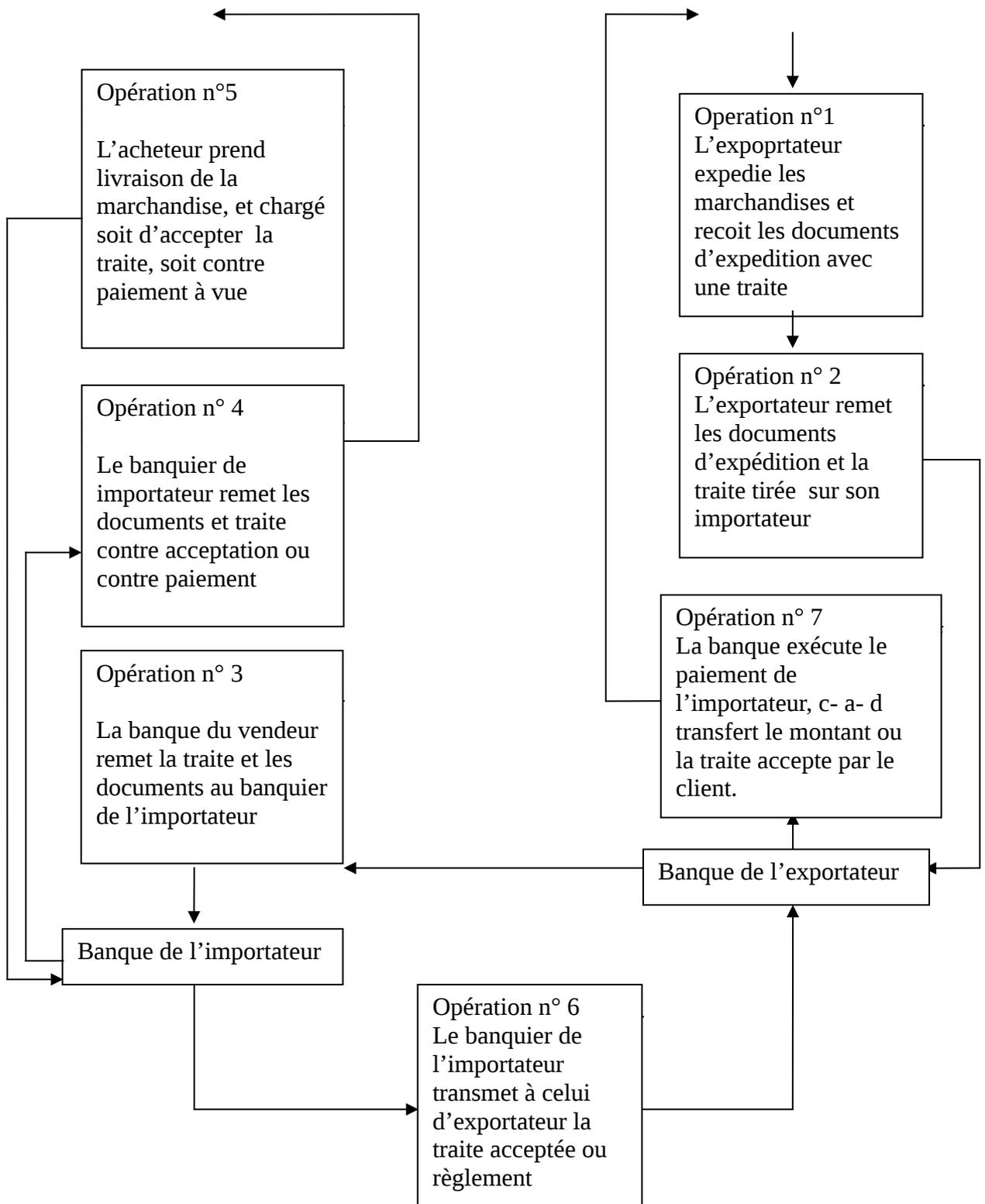
Après la libération de la marchandise, le vendeur n'a plus d'autre garantie de l'acheteur que la traite acceptée par ce dernier, il supporte donc un risque de non paiement pendant la durée de cette traite. Et pour éviter celui-ci, l'exportateur peut exiger l'aval auprès de la banque chargée de l'encaissement.

En résumé, il ressort que la remdoc est un instrument privilégié surtout dans les cas suivants:

- En raison de bonne relation d'affaire, le vendeur peut compter sur la solvabilité et la volonté de payer à l'acheteur.
- Le pays importateur assure une bonne stabilité politique, économique et juridique.
- Le montant de la transaction ne doit pas être très élevé.

Figure N °6 : la remise documentaire





Source: V.Meyer, C.Ralin, techniques du commerce international, Edition Nathan, Paris, 2000.

SECTION II: le financement des exportations

Le financement des exportations suppose l'existence de crédits supérieurs à 18 mois, qui sont classés dans la catégorie des crédits à moyen et à long terme, dénommés « crédits export ».

L'octroi de tels financements devient de plus en plus une nécessité pour les pays industrialisés pour pouvoir exporter, ces crédits financent des exportations aussi diverses que des usines, des chantiers de travaux publics...etc. Ces financements sont désignés par :

II-1) Le crédit fournisseur :

II-1-1) Définition et caractéristiques :

«Se sont des crédits fait par les fournisseurs à des importateurs installés à l'étranger. «⁽⁰⁵⁾

Le crédit fournisseur est un crédit accordé au fournisseur qui a consenti à son partenaire étranger des délais de paiement, ce crédit lui permet d'encaisser au moment qui lui est dû par l'acheteur. La banque fait donc un crédit au fournisseur d'où le nom « crédit fournisseur ».

Les caractéristiques de ce crédit sont :

A/ la référence au contrat commercial :

Le contrat commercial constitue le document de base, il contient :

- Les rapports techniques et financiers entre l'exportateur et l'importateur ;
- Les relations de l'exportateur avec la compagnie d'assurance et la banque qui assure la mise en place de ce crédit ;

B/ coûts de crédit :

La prime d'assurance ainsi que tout les frais que le fournisseur doit payer à sa banque pour l'obtention du crédit sous forme de commissions qui sont intégrées dans le montant du contrat commercial.

C/ la durée de crédit :

La durée de ce crédit va jusqu'à sept (07) ans lorsqu'ils s'agit de moyen terme. Et dix (10) ans lorsqu'ils s'inscrivent dans le long terme.

⁽⁰⁵⁾ Farouk bouyacoub, l'entreprise et le financement bancaire, op-cit, p 265.

D/ le remboursement du crédit :

Le crédit est remboursé par le fournisseur à sa banque au fur et à mesure que l'acheteur paie à l'échéance le fournisseur.

Ce remboursement s'effectue avec paiement d'intérêts qui sont calculés :

- Sur le montant total financé, en cas de paiement à une date fixe ;
- Sur le montant des traites en cas de paiement à compter de la libération de la première traite.

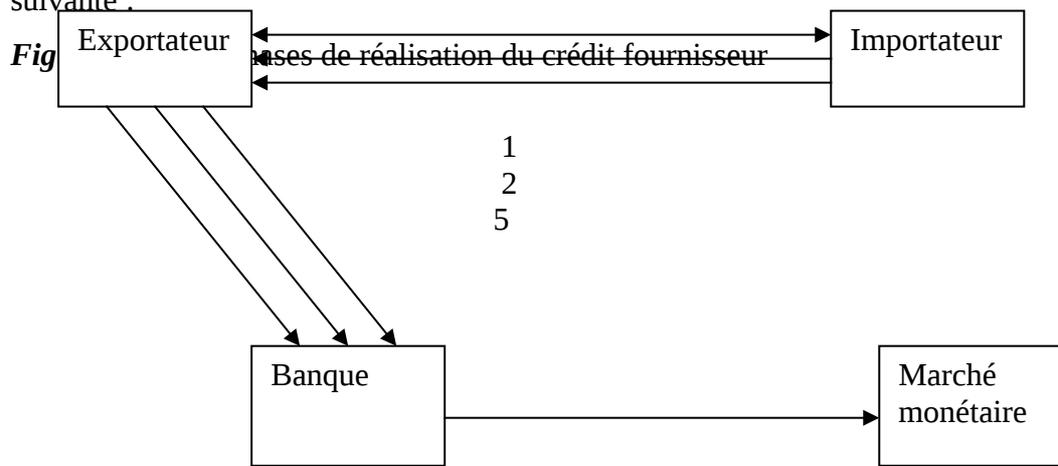
II-1-2) modalités pratiques de réalisation du crédit fournisseur :

La réalisation du crédit fournisseur se fait par l'escompte d'effets représentant la créance commerciale sur l'acheteur étranger.

- ❖ Ces effets peuvent être :
 - des billets à ordre souscrits par l'acheteur à l'ordre du fournisseur ;
 - des traites tirées par le fournisseur sur l'acheteur et acceptées par ce dernier, parfois l'aval de la banque de l'acheteur est exigé.
- ❖ Ces effets couvrent la totalité du montant du crédit fournisseur, comprennent une écriture de remboursement du montant principal, et une autre traite pour le paiement des intérêts.
- ❖ Ces effets sont endossés par l'exportateur à l'ordre de la banque et doivent être accompagnés de certains autres documents tels que le contrat commercial.
- ❖ La banque est chargée sur lettre d'instruction irrévocable du client, de les délivrer aux fournisseurs sous certaines conditions.
- ❖ La garantie du paiement de ces traites est assurée par la remise au fournisseur par le client d'une « lettre de garantie » irrévocable couvrant le montant principal et les intérêts.

Cette lettre de garantie est émise par la banque de l'acheteur qui se porte garant pour le paiement des traites aux échéances prévues.

Toutes les différentes étapes du crédit fournisseur peuvent être schématisées de la façon suivante :



6
3
4

7

- 1- contrat commercial
- 2- effets
- 3- remise des effets à l'escompte
- 4- paiement des effets
- 5- paiement aux échéances fixées
- 6- remboursement
- 7- refinancement

Source: G. lagrand, H. martini : management des opérations du commerce international, édition dunod, paris, 2003, p 150.

II-2) le crédit acheteur :

II-2-1) Définition et caractéristiques :

“Le crédit acheteur peut être défini comme étant une technique du crédit à l’exportation dans laquelle le crédit, au lieu d’être consenti à l’exportateur qui accord des délais de paiement à son client, est attribuer directement à l’acheteur étranger par les banques et organismes spécialisés du pays exportateur. “⁽⁰⁶⁾

Le crédit acheteur est accordé à l’acheteur étranger ou à sa banque par une banque du pays de l’exportateur, afin de lui permettre de régler son fournisseur
Au comptant, selon les termes du contrat commercial.

Lorsqu’une vente est réglée par « crédit acheteur », deux contrats autonomes et distincts sont signés :

- *le contrat commercial* : liant l’exportateur et l’importateur qui définit les obligations du vendeur et celles de l’acheteur. Ce contrat reste la base de la transaction et le référence en cas de litige. A cet effet, il doit être rédigé correctement.

⁽⁰⁶⁾ « Dictionnaire de l’import – export et du commerce international », édition GAL/MLP, p 14.

- Le contrat de crédit (la convention financière): la banque passera avec l'acheteur une convention du crédit qui définira les modalités de paiement du montant avancé (l'échéance, taux d'intérêt, commissions, garanties,...etc.). bien que la signature de ce contrat intervient après celles du contrat commercial.

De cette façon, l'aspect commercial et l'aspect financier sont dissociés, mais l'opération du crédit demeure étroitement liée à l'opération commerciale, car les fonds prêtés à l'acheteur ne pouvant servir qu'au règlement de la transaction.

La durée de crédit acheteur varie entre 18 mois et 10 ans, et ne finance pas 100% d'un contrat, mais une partie est laissée à la charge de l'importateur. Les pourcentages des financements sont le plus souvent à l'ordre de 85%.

II-2-2) les formes du crédit acheteur :

Il existe deux (02) formes de crédit acheteur :

- *crédit accordé par la banque de l'exportateur à la banque de l'importateur* : ce type de crédit est utilisé lorsque l'acheteur ne peut pas mener lui-même la convention du crédit pour des raisons de manque d'expérience.
- *Crédit par la banque de l'exportateur directement à l'acheteur* : c'est un crédit accordé particulièrement à des entreprises et établissements qui fournissent des services financiers capables de mener des négociations avec des banques étrangères.

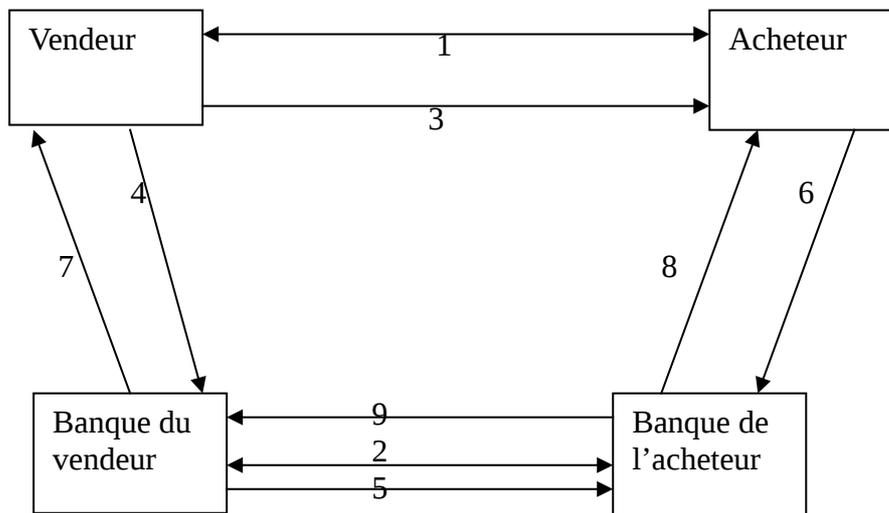
II-2-3) procédure de mise en place d'un crédit acheteur :

La procédure de réalisation de crédit acheteur est la suivante :

- ~ l'exportateur et l'importateur entament un contrat commercial (achat et vente) dans lequel ils décident de régler par un crédit acheteur ;
- ~ la banque de l'exportateur et la banque de l'importateur concluent une convention du crédit ;
- ~ l'exportateur expédie sa marchandise à l'importateur, et remonte à sa banque des documents d'expédition ;
- ~ la banque de l'exportateur envoie à celle de l'importateur les documents d'expédition avec des effets ;
- ~ la banque de l'importateur, remonte à son client ces documents et ces effets ;
- ~ dans ce cas, la banque de l'exportateur procède au paiement de l'importateur ;

~ la banque de l'importateur rembourse à la banque de l'exportateur le montant aux échéances.

Figure n°08 : déroulement d'une opération du crédit acheteur



1-contrat commercial

1- contrat du crédit

2- expédition de la marchandise

3- envoi des documents d'expédition

4- envoi des documents d'expédition avec les effets

5- remettre les documents et les effets

6- paiement avec déduction des 15% réservés à l'importateur

7- remboursement en monnaie locale

8- remboursement en devise.

Source : G. lagrand, H. martini. : Management des opération du commerce international, édition dunod, paris, 2003, p151.

II-3) la comparaison entre le crédit acheteur et fournisseur :

Afin de mieux distinguer les caractéristiques des deux procédures de financement, nous allons faire une comparaison dans laquelle nous présenterons des principales différences⁽⁰⁷⁾.

A/ sur le plan juridique :

- le crédit acheteur : contrairement au crédit fournisseur, est fondé sur deux contrats distincts et autonomes mais complémentaire :
 - ~ le contrat commercial qui définit les engagements des deux parties,
 - ~ la convention de crédit qui définit les modalités de financement.
- Le crédit fournisseur : par contre est basé sur un contrat unique liant le client et le fournisseur et intègre l'ensemble des aspects techniques et financiers.

B/ sur le plan de paiement :

- Crédit acheteur : le fournisseur se trouve dans la position de règlement au comptant, donc, il ne conserve pas un risque de non paiement auprès de l'acheteur.
- Le crédit fournisseur : l'exportateur mobilise ses créances, détenues sur son acheteur étranger, auprès de son banquier et reconstitue sa trésorerie, dans ce cas, le fournisseur conserve un risque sur l'acheteur.

C/ sur le plan de la structure financière :

- En crédit acheteur : la structure financière de l'exportateur est neutre ; elle ne subit aucune incidence financière, puisque c'est le banquier qui supporte la charge de la trésorerie.
- En crédit fournisseur : l'exportateur doit disposer des fonds propres suffisants pour faire face au financement de crédit qu'il a consenti auprès de sa banque.

D/ sur le plan risque et assurance :

- En crédit acheteur : l'existence des deux contrats suppose des polices d'assurance couvrant les risques de non paiement pour le fournisseur et le risque de crédit pour la banque.
- En crédit fournisseur : ici, les polices d'assurance pour les deux types de risques sont souscrites par l'exportateur.

Le risque de crédit, en crédit acheteur est de 5% plus élevé qu'en crédit fournisseur.

⁽⁰⁷⁾ Document interne de la banque centrale de l'Algérie / comparaison de crédit acheteur et fournisseur

E/ sur plan gestion :

- En crédit acheteur : la négociation et la gestion de crédit sont laissés à l'initiative de la banque prêteuse, ce qui dégage le fournisseur et le décharge de la gestion administrative et financière du dossier.
- En crédit fournisseur : la gestion du contrat commercial et la convention du crédit est complexe, et exige un temps et un personnel expert.

F/ sur le plan modalité d'utilisation :

- En crédit acheteur : l'exportateur est payé cash par la banque prêteuse qui a mis les fonds à la disposition de l'acheteur, ce qui décharge le fournisseur des problèmes de financement pendant la période d'exécution du contrat.
- En crédit fournisseur : le paiement est en fonction de la reconnaissance par l'acheteur et sa rapidité à la faire, et de la mobilisation des créances par la banque.

G/ le coût du crédit :

- En crédit acheteur : le taux d'intérêt, les commissions et les primes d'assurance sont à la charge de l'acheteur.
- En crédit fournisseur : ajoutant au premier crédit, il existe une prime supplémentaire, destinée à la banque où se réalise ce crédit, et qui sont tous à la charge du fournisseur.

H/ sur le plan de la responsabilité :

- En crédit acheteur : l'exportateur est déchargé de la plupart des risques sauf faute prouvée contre lui dans l'exécution du contrat commercial.
- En crédit fournisseur : le risque est plus proche sur le plan du crédit puisqu'il s'agit d'escompte. Il est également sur le plan d'exécution du contrat commercial, sachant que c'est l'exportateur qui va supporter ces risques.

Les techniques ou les outils de financements appropriés, sont depuis longtemps à la disposition des partenaires commerciaux.

Aussi, nous sommes convaincus, que le choix de la technique de financement adéquate appartient aux fournisseurs et aux acheteurs.

A cette fin, une seule voie reste ouverte pour le client et sa banque, celle de partenariat, pour pouvoir constituer le point de convergence des objectifs et des intérêts recherchés les uns et les autres.

L'amplitude des risques encourus par l'exportateur, l'éloignement des acheteurs, leurs cultures différentes et la multiplicité des intermédiaires sont autant des facteurs qui rendent la gestion des risques difficile et complexe. Dans ces conditions les banques peuvent couvrir des risques importants. En intervenant dans le financement des opérations commerciales, ce qui fera l'objet de la première section de ce chapitre, elles sont donc forcées de constituer des garanties qui devront être à la hauteur de ces risques ; cela va constituer l'objet de la deuxième section. Enfin, on examinera dans ce chapitre l'évaluation des garanties sur les risques du commerce extérieur.

SECTION I : les risque dans le commerce extérieur :

La notion de risque est plus étendue en commerce extérieur qu'en commerce intérieur. Cela est dû à la différence de langues, de mentalités, de procédés juridiques, de modes de financement et de modalité de paiement. Ces inconvénients constituent des obstacles susceptibles de compromettre le bon déroulement des opérations avec l'extérieur.

I-1 : généralité sur les risques :

« Tout risque portant sur une opération de quelque nature que ce soit, pour autant qu'elle soit licite, susceptible d'entraîner une perte d'argent par suite à l'insolvabilité ou à la défaillance de paiement du contractant, est susceptible d'intéresser l'assurance crédit »¹

Que représente l'assurance crédit et en quoi peut-elle être utile à l'exportateur ?

L'assurance crédit à l'exportation est un moyen, qui permet à l'exportation est un moyen qui permet aux créanciers, de se couvrir du risque de non paiement des créances dues par les importateurs en état de défaillance de paiement, par le moyen de paiement d'une prime.

L'assurance crédit englobe actuellement les crédits accordés aux clients, ainsi qu'une panoplie d'opération relatives aux exportations, tels que la réalisation du contrat, le risque de non transfert, de change, le risque politique...etc. Le système d'assurance-crédit à l'exportation a pour rôle fondamental, l'encouragement des exportateurs à s'engager avec plus de confiance sur les marchés traditionnels et s'orienter vers les nouveaux marchés.

I.2) classification des risques :

Les risques peuvent être classés selon les critères suivants :

I-2-1) selon la nature des risques

A) le risque politique :

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...etc.). Ce risque peut entraîner aussi l'interdiction de l'exportation de matériel commandé par une décision de pays de l'exportateur suite à des mesures d'embargo⁽²⁾.

⁽¹⁾ J- Bastin, l'assurance crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, paris, 2001, p 33.

⁽²⁾ Mesures tendant à empêchés la libre circulation, l'exportation d'un objet, d'une marchandise.

Le risque politique contient le risque de non transfert qui est lié un évènement politique, des difficultés économiques, mesures administratives, survenus dans le pays de l'acheteur empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par l'importateur.

B) le risque commercial :

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence.

L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles. On distingue dans le risque commercial l'insolvabilité de débiteur (acheteur) et la carence pure et simple de celui-ci.

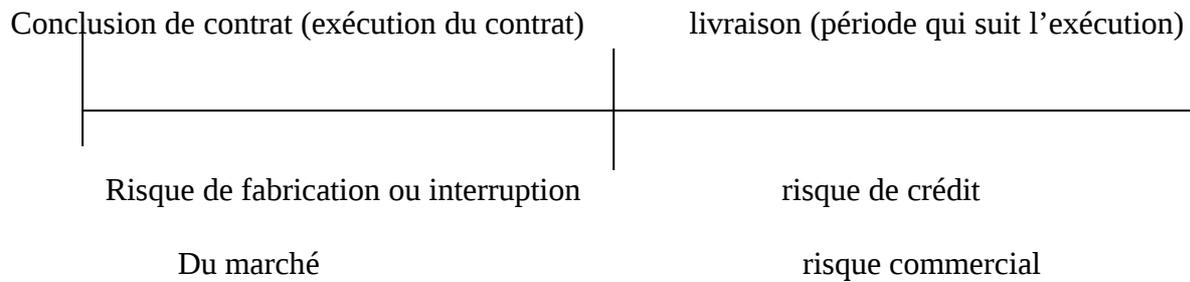
- ❖ L'insolvabilité de débiteur résulte :
 - ✓ Soit de l'insolvabilité du débiteur établie par une procédure judiciaire (mise en faillite) ;
 - ✓ Soit d'un arrangement amiable conclu avec tous les créanciers, et qui se fait sans l'intervention de la justice.
- ❖ la carence pure et simple de l'importateur est constatée par son défaut de paiement et sa non volonté de payer.

C) le risque de change :

Le risque de change est nul lorsque le risque du crédit et son remboursement se fait dans la même devise. Ce risque apparaît lorsque l'exportateur (bénéficiaire) conclut un contrat en devise étrangère, donc, dès qu'il y aura conversion de cette devise en monnaie nationale. En raison de fluctuations monétaires intervenues pendant les périodes de négociation de fabrication et de crédit il est important à signaler à ce sujet, que les provisions à constituées peuvent entraîner un risque plus considérable à une banque « prêteur ». Cela, si le cours de change, ayant servi de base lors de constitution des provisions en début d'exercice, n'est plus le même au moment où ses pertes viennent sur le terrain. Cette variation se reflète sur le montant déduit des provisions.

I-2-2) les risques selon le moment où il se présente :

On distingue deux stades dans l'opération d'exportation : la période durant laquelle l'exportateur exécute son contrat et la période qui suit cette exécution. Pendant la première période, l'exportateur est exposé au risque d'interruption du marché ou de contrat (risque de fabrication), alors que pendant la deuxième période, c'est-à-dire après la livraison des marchandises, le risque de crédit prend naissance.⁽³⁾



A) le risque de fabrication :

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières. Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.

B) les risques de crédit :

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamée : le non paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

I-2-3) les risques pour la banque qui finance le contrat de vente :

A) le risque de défaillance de l'exportateur lui-même :

Il s'agit du risque de fabrication évoqué auparavant, qui est le risque d'interruption de marché qui met le fournisseur dans l'incapacité de poursuivre ses obligations, mais seulement

⁽³⁾ Document interne de la banque centrale d'Algérie, relative aux risques du commerce extérieur.

dû à des raisons en relation avec l'exportateur lui-même, telles que les raisons financières ou les raisons techniques.

B) le risque non remboursement de débiteur (l'acheteur) :

Il s'agit là, également du risque commercial ou appelé aussi "le risque de non remboursement" qui se produit dans le cas où l'acheteur étranger est mis en état d'insolvabilité et ne peut effectuer les règlements prévus.

I-2-4) autres risques :

A) le risque économique :

Ce risque se situe pendant la période de fabrication qui concerne le risque lié aux structures économiques du pays où se réalise l'opération d'exportation. Une mauvaise évaluation de projection économique peut aboutir à une hausse des prix interne du pays de fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat commercial aurait été conclu selon la formule de prix ferme. Nous pouvons aussi retenir la définition de la COFACE, qui est une "Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur", qui couvre les risques liés à ce dernier, qui le définit, comme résultant d'une hausse anormale des éléments du coût de revient, d'où la couverture contre ce risque est importante lorsque le contrat est à prix ferme.

B) le risque de mise en jeu abusive des garanties :

La plupart des garanties bancaires internationales, sont établies avec une possibilité de mise en jeu à première demande du bénéficiaire sans avoir à fournir de justifications. De ce fait, s'il n'a aucune raison résultante de l'exécution du contrat tout bénéficiaire de garanties, (importateur) de mauvaise foi, ou souhaitant avoir un moyen de pression sur son vendeur peut mettre en jeu abusivement cette garantie.

En matière de commerce extérieur il est souvent difficile d'éviter les risques et celle dû à plusieurs raisons telles que, l'existence d'exportateurs et d'importateurs de mauvaise foi que chacun d'eux cherche seulement son utilité.

A cet effet, plusieurs organismes d'assurances sont mis en place dans le but de minimiser tout types de risques évoqués plus haut.⁽⁴⁾

⁽⁴⁾ Diplôme d'étude supérieure de banque, financement du commerce extérieur, Bouzaréah Alger, 2003.

SECTION II : les garanties bancaires :

Après avoir analysé les différents risques, auxquels sont confrontées les opérations du commerce extérieur, nous entamerons dans cette section, les différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

II-1) définition et conditions de la garantie :

II-1-1) origine et définition de la garantie :

L'origine de la garantie bancaire est apparue durant les années 70 (soixante dix), sous l'appellation de « la garantie internationale » dite à première demande, appelé aussi "garantie autonome" ou "indépendante". L'autonomie ou l'indépendance de la garantie se définit par rapport à l'obligation garantie (contrat de base). En d'autre terme, il s'agit de bien distinguer le contrat commercial et la garantie. L'intervention de la banque va se marquer par son engagement :

- ❖ pour l'acheteur, à payer une certaine somme d'argent et procurer la même sécurité que le dépôt d'argent ;
- ❖ pour le vendeur, lui éviter d'immobiliser une partie de sa trésorerie ou bien de bénéficier d'avance de l'acheteur, en améliorant ainsi sa situation de trésorerie.

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude⁽⁵⁾ avérée. »⁽⁶⁾

Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mis en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel. L'engagement que la banque (garant) prend, représente un garantie par la –quelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur.

Les garanties sont utilisées comme instrument de sécurité, et ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux le plus souvent l'acheteur. Mais elles peuvent être également délivrées en faveur du vendeur (garanties de paiement). Ainsi, la garantie bancaire est considérée comme un outil important du commerce extérieur.

⁽⁵⁾ Acte malhonnête par lequel on cherche à tromper d'autres personnes, en enfreignant un règlement ou en transgressant la loi.

⁽⁶⁾ Fascicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.

II-1-2) Conditions des garanties bancaires :

La garantie est un engagement soumis à plusieurs conditions :

- ❖ la garantie est le principe réservé aux exportations du pays de la compagnie d'assurance à condition que l'exportateur respecte les clauses et les conditions du contrat de vente ainsi que l'accomplissement des règles juridique qui s'y attachent ;
- ❖ le bénéficiaire (l'importateur) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur ;
- ❖ une opération de garantie nécessite obligatoirement l'intervention d'une banque, il s'agit donc d'une relation triangulaire : exportateur, banque garante, importateur; ou d'une relation quadrangulaire : exportateur, banque, contre garante, banque garante, importateur ;
- ❖ La banque doit informer l'exportateur de la mise en jeu de la garantie afin de lui permettre de faire valoir ses moyens de défense. Pour intervenir auprès du bénéficiaire, le manquement au devoir d'informer engage la responsabilité de la banque envers la partie qui lui a donné les instructions (l'exportateur), si celle-ci dispose de moyens de défense.
- ❖ La banque paie sans délai à première demande, tout retard injustifié l'expose à des dommages et intérêts, la banque ne peut invoquer les exceptions tirées de l'autre contrat sauf bien sur la fraude.

II-2) La mise en place des garanties bancaires internationales :

II-2-1) *Les intervenants :*

La mise en place de garanties bancaires implique trois ou quatre parties selon le cas :

A) Le donneur d'ordre : c'est l'exportateur, ou la partie étrangère qui donne mandat à banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité, une garantie pour le compte de l'importateur, celui-ci doit faire face à ses obligations contractuelle en raison de ne pas être obligé de payer et s'il ne les a pas rempli convenablement vis à vis de l'importateur.

B) Le bénéficiaire : Il s'agit de l'acheteur –importateur, qui a pour possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si :

- L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations.
- L'exportateur n'exécute pas le marché selon ses termes.

C) le garant : C'est la banque de l'importateur, 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.

D) le contre –garant : Il s'agit de la banque de l'exportateur, qui s'engage envers le garant à répondre, a toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre). Ces intervenants ont chacun des intérêts propres. Aussi, il n'y a aucune relation entre « le donneur d'ordre » et « garant », ni entre le « bénéficiaire » et « le contre garant ».

II-2-2) contenu de la garantie :

L'indépendance de la garantie et de l'engagement de la banque, confère à la garantie l'irrévocabilité sauf indication contraire. La lettre d'engagement ou de garantie porte les différentes mentions suivantes :

- L'identification des parties : le bénéfice de la garantie est intransmissible, sauf indication contraire dans la garantie, et ces parties sont les suivantes ; donneur d'ordre, bénéficiaire et le garant ;
- L'identification du contrat de base : la garantie bien qu'indépendante du contrat de base, n'est délivrée que pour ce contrat (de base). Elle ne peut s'appliquer à un autre contrat ;
- L'objet de la garantie : précise la nature de la garantie ;
- Le montant : c'est une somme qui détermine le pourcentage du montant d'un contrat, dans lequel la garantie peut être réduit au fur et à mesure des expéditions ;
- La durée de validité : à une date déterminée: il faut stipuler que la garantie sera éteint après la date fixée, dans ce cas, une demande de garantie est établie par l'exportateur au plus tard 30 jours a prés la conclusion du marché.

Dans ce cas, si la demande est agréée, l'exportateur reçoit une promesse de garantie valable pour une durée bien déterminée (dans le cas de la « Coface », la durée est 6 mois).

Enfin, il faut prêter un soin particulier à la rédaction du contrat de base, et de la lettre de garantie, en étudiant tous les points et clauses qui sont mentionnés et auquel l'on ne peut y s'écarter parfois.

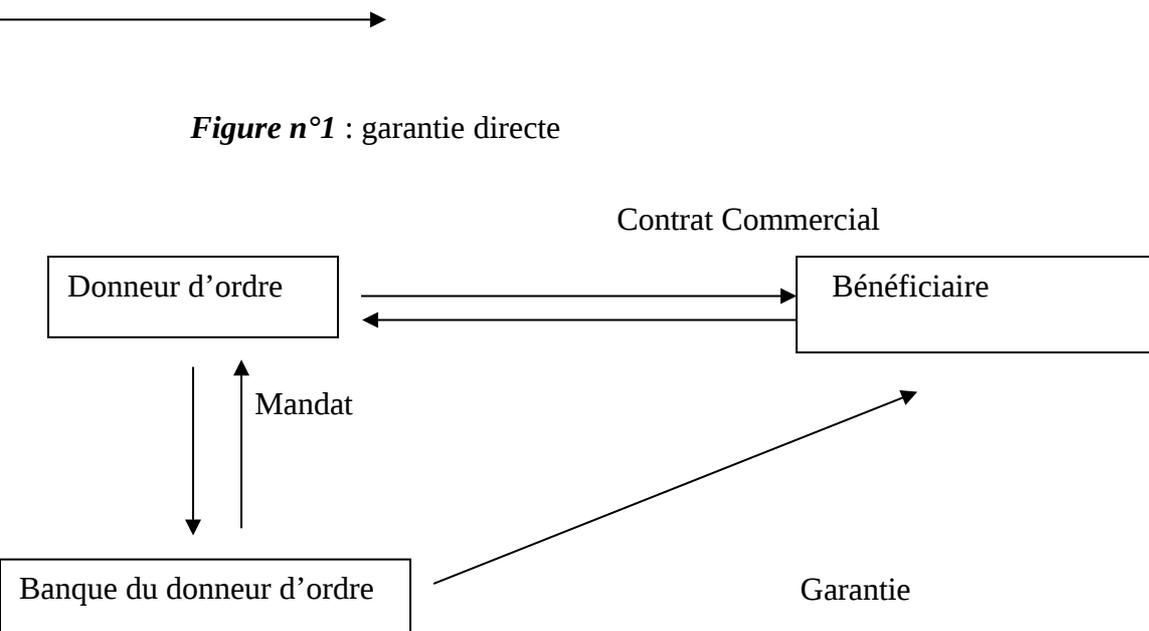
II-2-3) les modes d'émission :

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

A) La garantie directe : c'est une garantie, qui est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (importateur) et met en présence trois parties :

- Le donneur d'ordre : la banque du donneur d'ordre et le bénéficiaire, dans ce cas, la banque locale ne fait que transmettre l'acte de garantie au bénéficiaire après vérification des signatures du banquier étranger garant. Par ailleurs, la transmission de l'acte se fait sans aucun engagement ni responsabilité de la part de la banque locale.

Figure n°1 : garantie directe

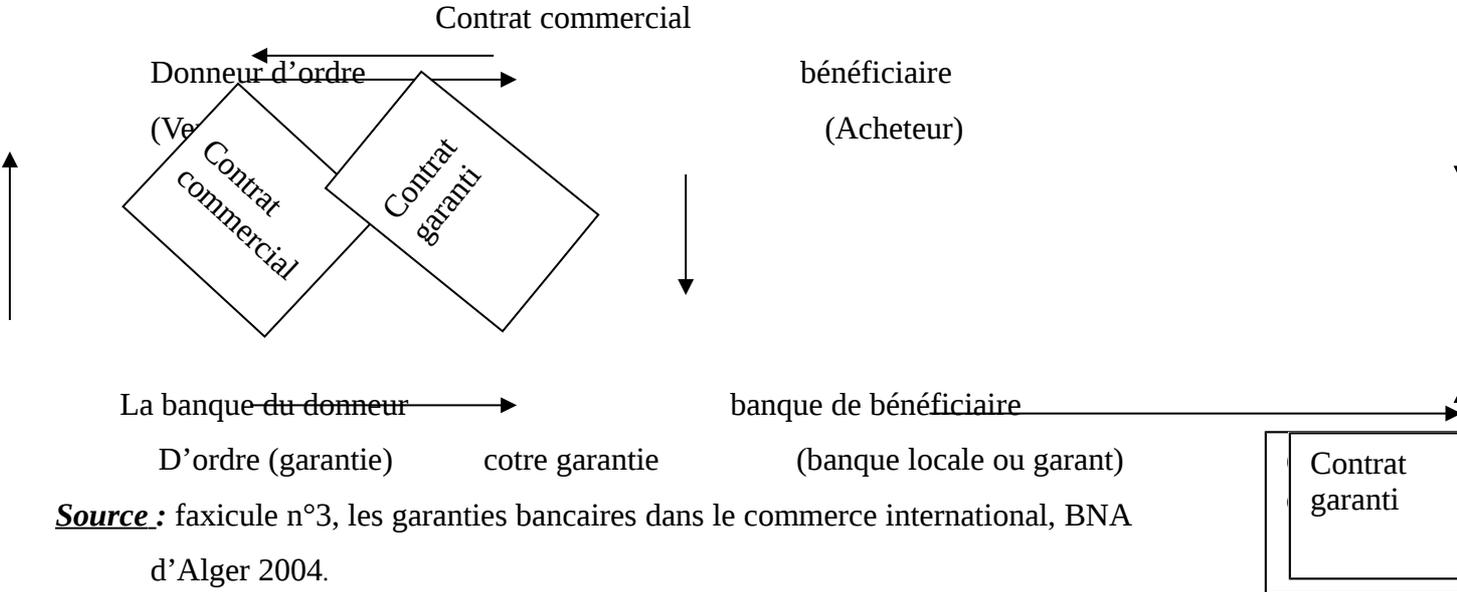


Source : mémoire d'étude supérieure de banques, le financement du commerce extérieur, Bouzareah Alger 2003.

B) la garantie indirecte : il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant « correspondant étranger », qui s'engage vis à vis de la banque locale et émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa demande, les paiements effectués au profit de bénéficiaire au titre de la garantie émises par elle. La banque locale ne peut, en aucun cas mettre en place une

garantie en faveur d'un opérateur algérien si elle ne reçoit pas des instructions acceptables d'un correspondant étranger. Ces instructions se résument en la transmission par ce dernier d'une demande d'émission détaillée qui reprennent tous les éléments concernant le contrat, et les parties concernées ainsi que le type de garantie qu'il y a lieu d'établir. Cette demande peut se faire soit, par la transmission d'un Swift ou d'une lettre avec papier en tête de la banque de l'exportateur et sous signatures des opérateurs commerciaux.

Figure N°2 : schéma de délivrance d'une garantie indirecte :



Source : fasicule n°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger 2004.

Remarque :

Conformément à la réglementation en vigueur, il faut retenir que dans le système bancaire algérien, seul les garanties indirectes doivent être mise en place.

II-3) les différents types de garanties :

Les garanties sont nombreuses, les plus rencontrées dans le commerce extérieur sont :

II-3-1) la garantie de soumission : (BID BOND)

La garantie de soumission est « l'engagement pris par une banque à la demande d'un soumissionnaire (donneur d'ordre) vis à vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire), par le quel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligation découlant de la soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indiqué »⁽⁷⁾. Autrement dit, le bénéficiaire de la garantie pourra être indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagement et retire son offre pendant la période d'examen des propositions dans le cas du manque ou refus de signer le contrat. En outre, il est obligé de fournir les garanties prévues dans les phases ultérieures (telle la garantie de restitution d'avances, de bonne exécution ou de bonne fin requise pour la conclusion du marché). L'entrée en vigueur, de cette garantie est fixée, soit à la date d'ouverture soit à l'échéance de l'offre. Sachant que le montant de cette garantie ne peut être inférieur à 1% du montant de la soumission.

II-3-2) La garantie de restitution d'avance (Avance payement)

La garantie de restitution d'avance désigne un engagement pris par une banque (le garant), à la demande d'un fournisseur de bien ou de services (la donneur d'ordre) vis-à-vis d'un acheteur (le bénéficiaire) par lequel, le garant s'oblige au cas où le donneur d'ordre omettrait de rembourser conformément aux conditions du contrat conclu entre le donneur d'ordre et le (bénéficiaire (le contrat). Toute somme avancées ou payées par le donneur d'ordre est non remboursée. Par ailleurs il est obligé d'effectuer un versement dans les limites d'un montant indiquer.⁽⁸⁾

Autrement dit la garantie de restitution d'avance dont le montant est limité à 15% du montant du contrat commercial et cela, conformément à la réglementation en vigueur, peut être définie comme étant une garantie destinée à embourser ou à restituer l'avance qui aurait été versée par la bénéficiaire (importateur), avant la livraison ou débit des travaux, dans le cas où l'exportateur n'aurait pas honoré ses engagements. Cette contrainte l'oblige également à respecter convenablement les termes du contrat commercial. La garantie entre en vigueur au versement des fonds sur le compte du donneur d'ordre ouvert auprès d'un établissement

⁽⁷⁾ Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.

⁽⁸⁾ Chirifi wahiba, ait mokrane lachemi, mémoire de licence science économique, outils du commerce international, université A.MIRA de Bejaia, 2003, p58.

bancaire qu'il y a lieu de préciser dans l'acte de garantie. Le montant de cette garantie de restitution d'avance se réduit à l'exécution des obligations contractuelles qu'elle couvre. 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.

II-3-3) garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond) :

La garantie de bonne exécution ou bonne fin, (fixée entre 5% et 10% du montant du contrat) est l'engagement pris par une banque (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de service (le donneur d'ordre) vis-à-vis d'un acheteur (le bénéficiaire) par le quel le garant s'oblige au cas où le donneur et le bénéficiaire (le contrat), à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indique. En d'autre termes la non exécution, par le vendeur, de ses obligations contractuelles quant à la liquidité des biens fournis ou prestations réalisées, entraînerait la mis en jeu par le bénéficiaire (l'acheteur) de la garantie. Celle –ci se traduit par le paiement par la sa banque du montant réclamé. L'entrée en vigueur de cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à sa date d'échéance prévue contractuellement.

Il faut, toute fois, souligner que la garantie de bonne exécution ou de bonne fin peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire et le solde (50%) à la réception définitive des travaux ou prestation.⁽⁹⁾

II-3-4) La garantie d'amission temporaire :

Cette garantie entre dans le cadre de l'importateur temporaire d'un matériel dans le pays de la réalisation du marché qui sera réexporté ultérieurement (à la fin du contrat). Cette garantie dispense l'entreprise étrangère des droits et taxes douanières exigible à l'importation.⁽¹⁰⁾

Elle couvre le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter. Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

⁽⁹⁾ Benchikh fares, nassim, abassi Abdelaziz, mémoire de licence science commerciale, financement du commerce extérieur, université A.MIRAdé Bejaia, 2006, p47.

⁽¹⁰⁾ Idem

Cette garantie est libérable à sa date d'échéance qui interviendra après réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

Il est noter, que pour cette nature de garantie, il n'est pas établi d'acte de garantie. Celle – ci est matérialisée par l'apposition de signature de la banque domiciliation sur des imprimés spéciaux par les services des douanes.

II-3-5) la garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenu de garantie (rétention money garante) ⁽¹¹⁾:

Cette garantie est destinée à éviter une retenue qui sera effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat. Ceux-ci à l'effet de pouvoir pallier ou remédier à toutes mauvaises fournitures livrées. Son montant ne peut dépasser en principe 10% de la valeur du contrat. C'est pourquoi la garantie bancaire dite "de retenu de garantie", ou de "dispense de retenu de garantie" intervient pour mettre fin à la rétention du montant, et à garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.

Cette garantie s'annule à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

II-3-6) la lettre de crédit « stand by » :

Par définition, la lettre de crédit "stand by" est une garantie bancaire émise sous forme d'un crédit documentaire. Elle peut servir des moyens de paiement. La loi américaine interdit aux banques de se porter caution ou garant. Ces dernières, émettent des lettres "de crédit stand by" lorsque elles souhaitent garantir les obligations de leurs clients. Cette lettre de crédit "stand by" présente les mêmes caractéristiques que la garantie documentaire, mais a cependant l'avantage de faire référence aux règles relatives aux crédits documentaires. Autrement dit, la lettre de crédit "stand by" est une garantie bancaire à première demande sur présentation de documents désignés. Le document minimum requis est la déclaration du bénéficiaire établissant les défaillances du donneur d'ordre.⁽¹²⁾

La lettre de crédit "stand by" garantie à l'exportateur le paiement de ses opérations commerciales et à l'importateur la livraison ou l'exécution des prestation selon les condition prévues au contrat.

Evaluation des garanties sur les risques du commerce extérieur :

⁽¹¹⁾ Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.

⁽¹²⁾ J.Bastin, l'assurance crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, paris, 2001.

Comme on a déjà vu précédemment, toutes les opérations du commerce extérieur font générer des risques importants pour les entreprises qui transigent dans le commerce extérieur. Ces risques sont autant plus divers que complexes et on a vu que les garanties sont aussi mise en place contre ces différents risques. Ce qu'on a constaté après avoir étudié ces deux cas qui permettent d'estimer le financement des opérations de commerce extérieur.

Il y a aussi lieu de confirmer que le monde ne peut se passer des relations et d'échanges du commerce international sans risques et dangers à supporter, donc ce monde ne s'arrête de se développer et d'aller plus loin.

L'évaluation des crédits du financement extérieur a été rapide. De nouveaux mécanismes de financement se sont développés ainsi que les règles régissant les crédits internationaux ont été modifiées. Les opérations extérieures peuvent bénéficier de financement à court, à moyen et long terme. De ce fait ces crédits sont accordés pendant la phase de la négociation des contrats ou après l'exécution des contrats. Les outils de financement sont multiples, elles doivent être soigneusement étudiées avant la réalisation des opérations de façon à connaître la procédure qui sera utilisée pour évaluer les risques et apprécier l'incidence du coût de financement sur celui des biens et des projets⁽¹³⁾.

⁽¹³⁾ [Www. Finance etudiant.fr](http://www.Finance-etudiant.fr)

La négociation et la conclusion du contrat commercial, constituent l'occasion pour l'acheteur d'exiger l'octroi d'engagement de garanties bancaires en sa faveur en participant à un appel d'offre en phase précontractuelle, l'exportateur s'engage à fournir ces garanties.

Il est fréquent que l'acheteur impose des modèles de garanties pour une meilleure compréhension de ses exigences et pour faciliter la gestion de multiples opérations avec des partenaires différents. Les garanties doivent d'être faites, en fonction des différents risques encourus par les banques. Ces dernières ont une meilleure connaissance de leurs risques que le régulateur lui-même dont l'objectif se limiter à la prise de risques.

Suite au deux stages qu'on a effectué à la BEA (Banque Extérieure d'Algérie), et au CPA (le Crédit Populaire d'Algérie). Notre cas pratique portera sur des études liées au financement des opérations d'importations l'une par crédit documentaire et l'autre par la remise documentaire.

Le premier chapitre sera consacré à l'étude d'une importation par la BEA et le second chapitre pour l'étude d'un cas de financement par le crédit documentaire au niveau de CPA.

CHAPITRE 1 : étude d'un cas d'importation par crédoc (BEA 40)

SECTION I : présentation des lieux de stage :

I-1) présentation de la BEA :

La banque extérieur d'Algérie (BEA) Bejaia se trouve à la 11 rue El houes Bejaia dans ce cadre, la banque Extérieur d'Algérie (BEA) 40 étant une institution financière commerciale

qui est de rétablir ses structures, et d'assurer la compétitivité des services offerts à sa clientèle dans la wilaya de Bejaia étant donné que c'est la seule agence qui s'y trouve dans la région.

I-1-1) Historique et création de la BEA :

La banque Extérieur d'Algérie (BEA) fut la quatrième banque qui a été créée ; le premier (01) octobre 1967 par ordonnance n° 67-204, sous forme d'une société nationale avec un capital de départ de 20 millions de dinars constitué par une dotation entièrement souscrite par l'Etat, en reprise des activités du crédit lyonnais.

Depuis 1970, la banque Extérieur d'Algérie s'est vue confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales avec l'étranger.

Après vingt et un ans d'existence, la banque Extérieur d'Algérie devient la première institution bancaire à devenir autonome selon les dispositions de la loi n°88-01 du 12 janvier 1988.

En effet, depuis le 5 février 1989, la BEA s'est transformée en société par action, en gardant globalement le même objet que celui fixé par l'ordonnance du 1 octobre 1967. Son capital a été fixé à un (1) milliard de dinars.

En 1991, le capital a été augmenté de (600) six cents millions de dinars, après la dissolution des participations, le capital demeure propriété de l'Etat.

Le capital de BEA n'a cessé de s'accroître ces dernières années, et qu'a même doublé durant la période mars 2000 jusqu'à septembre 2001 après un remboursement fait par le trésor public en détention des créances détenus par la BEA.

I-1-2) principaux objets de la BEA :

L'objet principal de la BEA est de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec d'autres pays dans le cadre de la planification nationale, pour ce faire, la BEA doit également aux entreprises Algériennes un service central de renseignements commerciaux.

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

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

Elle peut également être autorisée, par décision conjointe du ministère des finances et du plan et ministère du commerce à prendre à l'étranger des participations dans des

entreprises destinées à promouvoir l'expansion du commerce Algérien ainsi que des entreprises nationales.

Elle peut mobiliser tous crédits notamment de commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques.

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

I- 1-3) présentations des services de l'agence BEA Bejaia :

L'agence BEA40 de Bejaia, placée sous l'autorité d'un directeur d'agence et rattachée hiérarchiquement à la direction régionale de Sétif conformément à configuration du réseau.

L'agence a pour missions de :

- ❖ Gérer de manière dynamique la relation commerciale avec la clientèle.
- ❖ Ouvrir et tenir à jour les documents constituer, analyser et gérer les dossiers de crédit des participations et des PME /PMI.
- ❖ Traiter administrativement et comptablement les opérations de la clientèle tout en dinars qu'en devises.

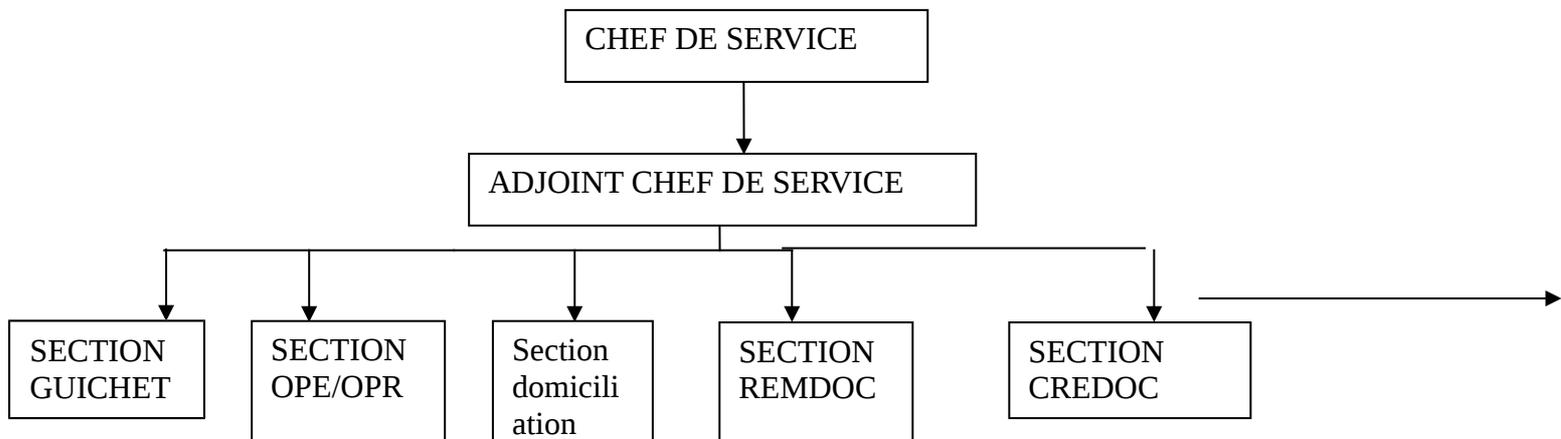
Elle est constituée des entités suivantes :

- ✓ La direction de l'agence ;
- ✓ Une direction adjointe « commerciale » à laquelle est rattachée :
 - Un corps homogène de charges de clientèle dans le cadre de relation clientèle ;
 - Un service secrétariat d'engagement constitué de trois secteurs ;
 - Une direction adjointe « administratives » à laquelle est rattachée :
 1. section administration des engagements ;
 2. section ressources ;
 3. section des contentieux.
 - Un service de gestion administrative constitué de deux sections :
 1. la section gestion des moyens ;
 2. la section informatique et comptable.
 - Un service « production bancaire » constitué de trois sections :
 1. section opérations de guichet ;
 2. section arrière guichet ;
 3. section commerce extérieur.

Ce qui nous intéresse, est la dernière section qui est à son tour organiser de la façon suivante:

Organisation de service étranger :

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées, il leur exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BEA 40 de Bejaia afin de satisfaire sa clientèle est organisé selon l'organigramme suivante :



Source : document interne n°405 de la BEA

Elle est chargée de :

- ✓ Traiter les remises documentaires import export ;
- ✓ Exécuter les ordres de paiement émise et /ou reçus des importations et des exportations ;
- ✓ Etablir les déclarations périodiques et les statistiques réglementaires ;
- ✓ Réaliser les opérations de domiciliations et d'apurement.

SECTION II : étude de cas n°1 (processus du déroulement d'une importation par Crédit documentaire)

Pour mieux comprendre les différentes étapes du crédit documentaire, et après une étude théorique, nous allons suivre dans cette section un exemple d'un crédit documentaire réalisé à la BEA de Bejaia.

II-1) présentation du contractant :

Une société de Bejaia signe un contrat d'achat de groupes électrogènes avec une société française.

Les parties prenantes :

Importateur : SEA-BEJAIA

Exportateur : SA – GENELEC -France

La banque émettrice : BEA (agence 40) de Bejaia

La banque confirmatrice : société général paris

Le 02 mai 2008, l'importateur a signé le contrat avec l'exportateur, pour une : marchandises de nature : groupe électrogène qui doit être livré au plus tard le 15 août 2008

Le montant de la marchandise est : 98.889.31 EUR

Incoterm utilise : FOB 2000

Lieu de destination : port de Bejaia

Mode de règlement : paiement par crédit documentaire irrécouvrable et confirme payable à vue.

La réalisation de cette opération ce fait en fonction de plusieurs étapes.

II-2) phase de domiciliation de crédit documentaire :

II-2-1) ouverture de dossier de domiciliation :

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit présenté à sa banque une demande de domiciliation (annexe n° 01), un contrat commercial ou tout document concernant :

- la facture pro-forma (annexe n°02).
- Une déclaration d'engagement en quatre (04) exemplaires, dont deux soit adressée respectivement à la douane et aux impôts, l'une reste aux clients et l'autre sera gardé dans le dossier.

La banquier avant accepter l'ouverture de ce dossier doit s'assurer que le client est un titulaire d'un compte courant auprès de la banque.

La reconstitution du dossier de domiciliation d'une opération d'importation dans notre cas se fait comme suit :

Nom de l'importateur : SEA –BEJAIA.

Objet : domiciliation d'une importation de marchandises

Désignation : 4 groupes électrogènes magnum

Tarif douanier : 85-02-12-01

Provenance : France

Prix en devises : 98.889.31 EUR

Numéro de la facture : N° E-80203

Date d'ouverture : 02-05-2008

Et enfin la signature accréditée

L'ouverture de domiciliation reprenant le code de l'agence comme suivant :

06	03	06
----	----	----

II-2-2) la gestion de dossier de domiciliation

Une fois les documents sont réunis, le banquier va procéder :

✓ L'ouverte d'une fiche de contrôle import model DI (annexe n°3)

✓ L'enregistrement :

Débit : compte client : 2500

Crédit : commission de domiciliation 1500

Crédit : TVA collectée (17%)

✓ D'apurement de dossier : Dans l'apurement de dossier de domiciliation ou les trois documents (commercial, douanier, financier) sont même valeur.

II-3) L'ouverture du crédit documentaire :

En terme du contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.

L'importateur demande a sa banque d'ouvrir un crédoc en faveur de l'exportateur en spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre.

Le client possédant un compte chez la BEA doit présenter :

- 03 factures commerciales (ou pro forma) domiciliées représentant une preuve de ce contrat ;
- Une demande d'ouverture de crédit documentaire (annexe n° 04) que l'importateur doit remplir en 3 exemplaires en présence de son banquier pour y faire apporter des correctifs éventuels et qui contient les éléments suivants :
 - ❖ Lieu et date d'émission : 02. 05.2008 a Bejaia ;
 - ❖ Le type de crédit (irrévocable et confirmé) ;
 - ❖ Le montant en devise de l'importateur : 98.889.31EURO ;
 - ❖ La banque domiciliataire du fournisseur (société général paris) ;

- ❖ Le nom du fournisseur et de l'importateur ;
- ❖ La banque de l'importateur (BEA .40.Bejaia) ;
- ❖ La banque de l'importateur (BEA .40.Bejaia) ;
- ❖ Validité du crédit documentaire (15.08.2008) ;
- ❖ Condition de vente ;
- ❖ La description des documents à recevoir à savoir :
- ❖ Facture commercial en deux exemplaires ;
- ❖ Un jeu de connaissance à l'ordre de la banque extérieur d'Algérie donnée d'ordre ;
- ❖ Un certificat d'origine délivrée par la CCI « la marchandise d'origine française » ;
- ❖ Une copie de ex 1 ;
- ❖ Un bordereau de colisage ;
- ❖ UN original EUR1 ;
- ❖ Nature de marchandises : groupe électrogènes magnum ;
- ❖ Embarquement (port français), destination (port de Bejaia) ;
- ❖ Type de réalisation ;
- ❖ Echéance du crédit : 5 mois (de 02.05.2008à15.08.2008) ;
- ❖ numéro de compte de client et sa signature.

Après la vérification, le banquier doit s'informer sur la solvabilité de client pour décider de l'accord de financement, le banquier constitue une provision totale sur la demande de client, sachant que se dernier accuse la réception d'une copie et une autre pour la banque, ainsi il transcrit les instructions du client sur demande d'ouverture de crédoc. Une fois le crédit documentaire est ouvert, il sera enregistré sur un registre d'ouverture d'importation qui est annuel.

II-3-1) L'émission du crédit documentaire

L'émission du crédit documentaire se fait en général par télex, par Swift, qu'est un réseau interbancaire fiable et rapide. Dans notre cas l'émission s'est fait par Swift.

L'émission du crédit documentaire se fait de la BEA à la DOE (direction des opération étranger) qui reçoit le dossier d'ouverture et vérifie la conformité des document, ensuite cette dernier se charge à la transmette par Swift à la banque correspondant de son choix (UBAE)

qui a son tour renvoie à la BEA un avis de confirmation, tout en informant son client de l'ouverture du crédit documentaire. sur Swift on doit mentionner les données suivantes :

- ❖ Nom de la banque émettrice : BEA (agence de Bejaia) ;
- ❖ Message type MT 700 émission d'un crédit doc ;
- ❖ Le récepteur du message DOE ;
- ❖ Forme du crédit documentaire : irrévocable et confirmé ;
- ❖ Numéro du crédit doc : 2008-007764 ;
- ❖ Date d'émission : 02.05.2008 ;
- ❖ Banque émettrice : nom et adresse : banque extérieur d'Algérie 11 rue, si el houes Bejaia ;
- ❖ Importateur : SEM-BEJAIA;
- ❖ Bénéficiaire : SA GENELEC, ZT nord 62, rue du nizerand.69400 AR WAS, France ;
- ❖ Code devise et montant : EUR 98.889.31. ;
- ❖ Banque confirmatrice : banque société général, paris ;
- ❖ Destination du port de Bejaia ;
- ❖ Date d'envoi : 13.07.2008.

Remarque :

Toutes modifications qui interviennent sur le crédit documentaire sont rémunérées en matière de commission et de récupération les frais du télex, TVA et les frais d'engagement supplémentaires.

II-4) la réalisation du crédit documentaire :

Tout les documents exigés dans le crédit documentaire doivent être rassemble par le fournisseur après la transmission de la marchandise, Les documents de transport seront utiles à l'ouverture du dossier de domiciliation, dans notre cas c'est le connaissement maritime, (annexe n° 5)

Celui –ci remettra ces documents à la banque chargée de négociation, qui par la suit vérifie les document exigés dans l'ouverture du crédit documentaire ainsi leur conformité, et procède au paiement du fournisseur qui est bénéficiaire.

Une fois reçus et pays par la banque confirmatrice ,celle-ci doit envoyer les documents à la banque émettrice dans un délais ne dépassant pas 21 jours à compter de la date de connaissement ,dépassé cette date , les documents seront considérés comme étant bénéficiaire et peut donc réclamer son remboursement .la banque émettrice à la réception des documents

va procéder à la vérification de ceux-ci ,si ces derniers sont conformes la règlement est déjà fait ,en cas d'irrégularité quelconque , la banque émettrice doit signaler les irrégularités à la banque confirmatrice au plus tard 7 jours après la date de réception des documents.

Dans le cas des irrégularités acceptés par l'acheteur (importateur) doit fournir une levée de² réserve justifiant l'acceptation d'irrégularité constatée ,une fois que le levée de réserve reçue de l'importateur ,la banque émettrice autorise le correspondant (la banque confirmatrice)à payer le bénéfice à une date de valeur qui sera fixe par la banque émettrice ,les documents alors seront remis à l'importateur pour le dédouanement de sa marchandise quant a règlement par ce dernier ce lui –ci à déjà constitué la prévision des l'ouverture du crédit documentaire .

Les frais de réalisation sont les suivants :

- ❖ Commission de réalisation ou de levée de document ;
- ❖ Commission de notification ;
- ❖ Commission de télex ;
- ❖ Commission de confirmatrice ;
- ❖ Commission de paiement ;
- ❖ Commission de porte de lettre.

Les déférentes étapes de la réalisation du crédit documentaire sont :

1. Demande de domiciliation ;
2. demande d'ouverture d'un crédit documentaire ;
3. ouverture du crédit documentaire par l'agence BEA, puis à son tour l'agence BEA transmet à la DOE, le crédit par MT700 ;
4. après vérification du Swift reçu par la DOE, transmet les messages du Swift à un correspondant de son choix (dans notre cas l'U BEA) ;
5. Emission du crédit documentaire de la banque correspondante à la banque du fournisseur ;
6. la banque du fournisseur a vise le fournisseur de l'arrivée du Swift d'ouverture crédoc et sa mise en place ;
7. le fournisseur envoie la marchandise, les documents seront remis par la suite à la banque ;
8. après vérification et négociation, le fournisseur remet les documents à sa banque qui à son tour les remets à la banque correspondante ;

9. la banque correspondant accuse réception et transmet les documents à la banque émettrice au même temps, si la marchandise est arrivée au port avec les documents, cette banque informe son client.
10. la banque remet les documents à son client ;
11. le client se présente au port avec les documents pour retirer sa marchandise.

Chapitre II : étude d'un cas d'importation par CREDOC (CPA 302)

Pour enrichir notre étude, et mieux illustrer l'importance et aussi la complexité du crédit documentaire, on a préféré étudier un deuxième cas d'importation en utilisant ce moyen de financement et de garantie payable en quatre tranches (la première à vue et les autres avec des délais de paiement) sous présentation d'une garantie de bonne exécution.

Ce présent chapitre se divise en trois sections, dont la première présente l'organisme d'accueil et notamment le service extérieur, la deuxième section présente l'opération retenue et la troisième aborde le déroulement de cette opération.

SECTION I : Présentation de l'organisme d'accueil (CPA agence 302)

A cette présente section, nous essayerons de faire un petit aperçu sur l'historique du CPA, exposer son organigramme, parler de ses missions et ensuite nous adresserons la structure et l'organigramme du service extérieur de l'agence CPA 302 de Bejaia.

I-1) Historique du CPA :

Le CPA est créé en 1966 avec un capital initial de 15 millions de DA, dans les dispositions générales de ses statuts, le CPA est conçu comme banque générale et universelle, réputé commerçant dans ses relations avec les tiers.

Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque Populaire Commerciale et Industrielle à Alger, Oran, Annaba, Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères : Banque Alger Misr, Société Marseillaise du Crédit et Compagnies Française de Crédit et de Banque (CFCB).

En 1985, le CPA a donné naissance à la banque de développement local (BDL), après cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres, et de 89000 comptes clientèles.

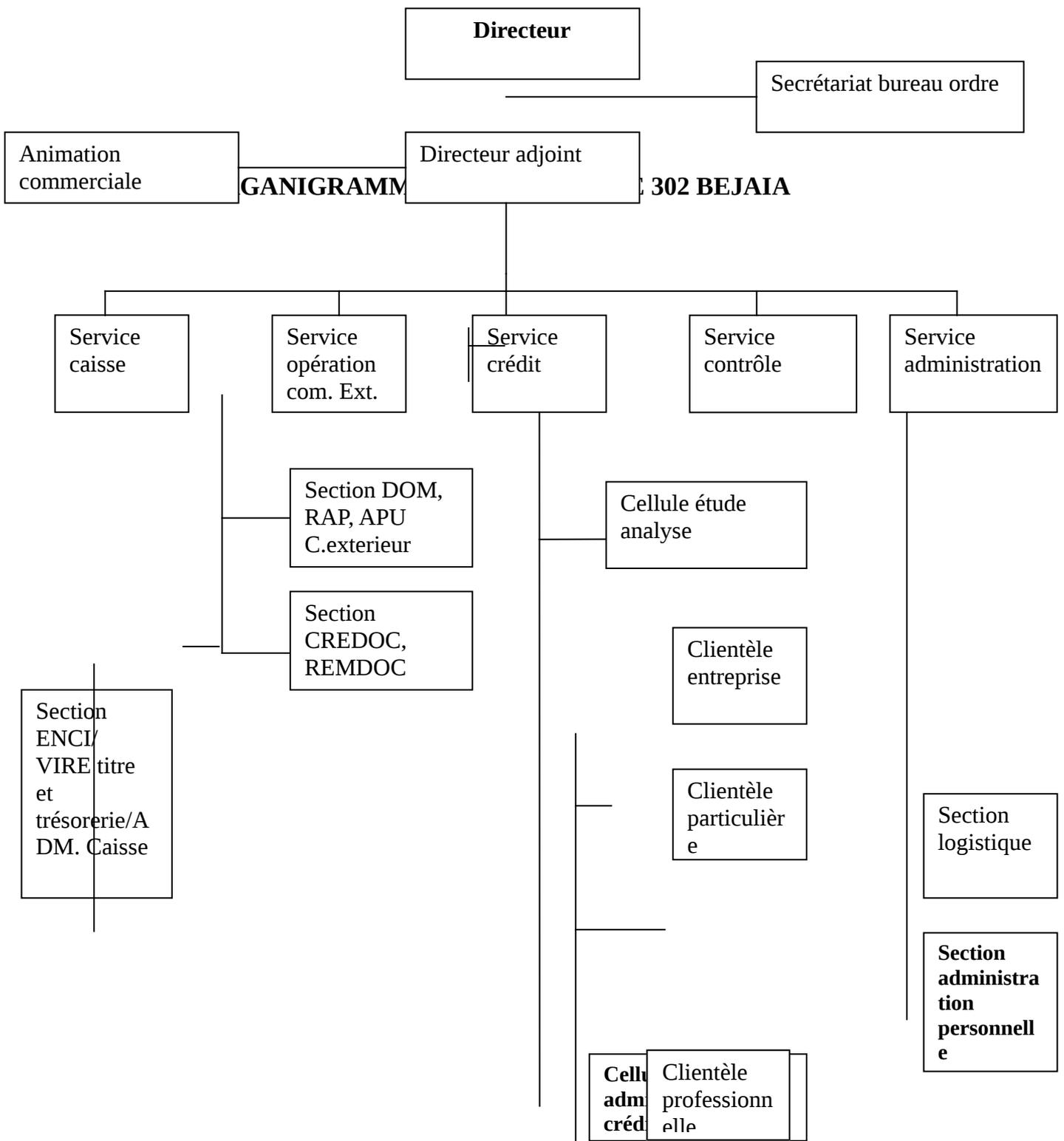
Après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévues par des dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 90/10 avril 1990), le CPA a obtenu le 7 avril 1997 son engagement de conseil de la monnaie et le crédit devenant l'exploitation et constitué de 129 agences encadrées par 15 groupes d'exploitation, ce dernier emploie 74% des effectifs de la banque.

En tant qu'acteur principal de développement, le CPA a pour mission de promouvoir le financement du commerce grâce à une politique commerciale dynamique en direction de la PME/PMI, dans les secteurs du BTPH, du commerce et de la distribution, de la santé et de médicament, du tourisme, de l'hôtellerie, de l'artisanat et des médias.

I-2) organigramme de l'agence 302 :

Après le phénomène de la globalisation, la plupart des agents économiques se sont orientés vers les marchés financiers où ils ont trouvé de meilleures conditions afin de financer leurs activités. La banque a vu sa fonction se dégrader et pour garder son existence, elle a opté pour l'innovation et la diversification de ses activités pour s'insérer dans l'économie de marché.

A cet effet, l'organisation de la banque doit changer, et son organigramme a pris volume et beaucoup développé, ainsi celui de l'agence CPA 203 de Bejaia et adressé comme suit :



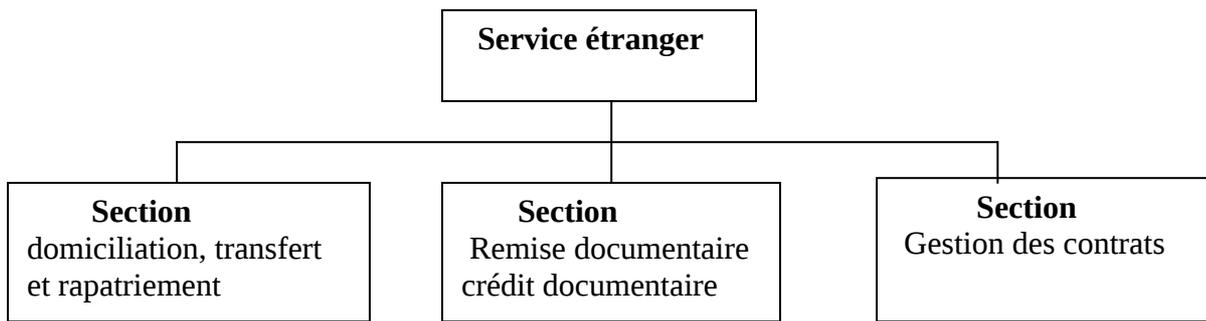
Source : Crédit Populaire d'Algérie Agence 302 Bejaia.

Parmi ces plusieurs service, c'est an niveau de service extérieur nous avons effectué notre stage .c service prend en charge la réalisation de toutes opérations en relations avec l'étranger ; de façon a satisfaire sa clientèle, tout en prenant en considération la règlementation algérienne en vigueur, en matière d'opérations du commerce extérieur, de change et de transfert de capitaux.

I-3) Organisation administrative du service étranger :

Pour mener à bien ses missions et activités, le service extérieur, doit avoir une structure administrative bien organisée. Pour le cas de l'agence CPA 302, le service étranger est structuré de la manière suivante :

Structure du service extérieur



Source : CPA agence 302 Bejaia

A) Section domiciliation, transfert de rapatriement

Elle a pour tâche de :

- Domicilier les dossiers Import-export ;
- Apurer les dossiers domiciliés ;
- Traiter les ordres de transfert libre ;
- Suivre les comptes spéciaux ;
- Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie.

B) Section remise documentaires /crédit documentaire

Elle est chargée de :

- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture des crédits documentaires.
- Notifié l'ouverture des Crédoc export aux bénéficiaires ;
- Contrôler les documents de réalisation de Crédoc et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Traiter les remise documentaire à l'import et à l'export ;
- Traiter les ordres de transfert entrant dans le cadre Crédoc /Remdoc import ;
- Elaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

C) Section gestion des contrats

Cette section est chargée du traitement et suivi des opérations documentaires assortis de financements extérieurs, elle a pour missions essentielles de :

- Assurer avec les services de la direction de financement et de relations internationales, la mise en place des crédits externes.
- Assurer la gestion des contrats.
- Contrôler les documents de réalisation des contrats et aviser les ordonnateurs de leur arrivés.
- S'assurer du suivi des crédits extérieurs.
- Assurer l'octroi des garanties usuelles en matière du commerce extérieur et veiller à la perception des commissions et taxes.
- Contrôler les échéanciers de remboursement.
- Elaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

SECTION II : Présentation du cas retenu

Le point de départ de l'étude de cas retenu, est la présentation des différentes clauses de contrat commercial, qui est l'élément de base de toute opération commerciale.

Dans notre cas, le contrat lie l'acheteur algérien "EPB" et le fournisseur "RIGGIANE GRANES AND PLANTS" pour l'acquisition d'un chariot élévateur de 30 tonnes.

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

II-1) Identification des parties et différentes clauses du contrat :

- **Identification de l'acheteur :** il s'agit de l'Entreprise Portuaire de Bejaia (EPB) qui est domiciliée chez le CPA agence Bejaia 302.
- **Identification du vendeur :** c'est un fournisseur Italien dénommé RIGGIANE GRANES and PLANTS ayant son siège social en Italie, et domicilié chez CITY BANK.

- **Objet du contrat** : Le contrat a pour objet l'acquisition de l'EPB d'un chariot élévateur de 30 tonnes.
- **Montant de contrat** : le contrat est conclu pour un montant DE 350.000.00 EUR.
- **Conditions de vente** : Coûts et Fret port de Bejaia.
- **Modalités de paiement** : les deux contractants se sont mis d'accord pour que le paiement sera fait de la manière suivante :

En utilisant un crédit documentaire irrévocable et confirmé à ouvrir de la CITY BANK France payable comme suit :

- 1) 75% du montant du contrat sera payable à vue sur présentation des documents négociés.
- 2) 10% payable à la réception de l'équipement sur présentation d'un procès verbal de réception provisoire signé par les deux parties.
- 3) 5% du montant de l'opération payable à 90 jours de la date d'expédition et sur présentation d'une garantie de bonne exécution d'égal montant.
- 4) 10% payable sur présentation du procès verbal de la réception définitive signée par les deux parties contractantes. Au plus tard 12 mois après la réception provisoire.

La signature des procès verbal à la réception provisoire et la réception définitive est liée respectivement à ce qu'on appelle les vices cachés (vices de fonds d'équipement importé) ou les vices apparents (vices de forme d'équipement).

Pour se prémunir de ces risques, une réception provisoire s'impose et impliquera l'intervention du bénéficiaire à régler tout litige commercial.

Après confirmation de la conformité du bien acquis, une réception définitive est signée pour ces parties.

SECTION III : Déroulement de l'opération :

III-1) l'ouverture de crédit documentaire :

III-1-1) Au niveau de l'agence :

Après la négociation du contrat avec le fournisseur, le client (EPB) sollicite sa banque (CPA 302) pour l'ouverture d'un crédit documentaire, tout en étant accompagné des documents suivant :

- 3 exemplaires de demande d'ouverture faite par le client EM9 (Annexe n°6).
- 4 factures pro-forma (Annexe n°7).
- Le contrat commercial.
- 2 exemplaires d'engagement d'importation (Annexe n°8).
- 1 engagement de l'ordonnateur certifiant ne pas revendre l'équipement en l'état (Annexe n°9).

Notant que la domiciliation du contra test considérée faite après la vérification de la conformité de l'opération d'importation en question (interdictions, solvabilité...etc.). Et ces sont détaillées dans la partie consacrée à la domiciliation de partie théorique.

Le préposé de la banque, à base des documents cités auparavant, va procéder à l'ouverture du CREDOC, de la manière suivante :

Traitement administratif (dossier physique) :

- enregistrement le CREDOC dan un registre approprié au service.
- Renseignement une chemise spécifique au CREDOC import, dans laquelle il verse les documents relatifs à celui-ci. (Annexe n°10).
- Établissement de la demande d'ouverture modèle CPA EM7 (Annexe n°11) par la transcription des instructions de l'ordonnateur sur la demande EM9.
- Confection de formules statistiques (formule 4, Annexe n°12).
- Etablissement du bordereau d'ouverture (Annexe n°13).

Le dossier physique sera constitué des factures domiciliées, engagement d'importation, formule 4, demande d'ouverture EM9, demande d'ouverture EM7, bordereau d'ouverture.

Ce dossier est établi en double exemplaire : un conservé au niveau de l'agence et le deuxième est transmis à la DOCE (Direction des Opérations du Commerce Extérieur).

Traitement informatique (Dossier logique) :

Le dossier logique consiste à l'ouverture du CREDOC sur le plan informatique grâce au progiciel avec lequel, elle l'agence est dotée, le DELTA BANK.

Le préposé du service commerce extérieur procède à l'ouverture d'un fichier électronique, en reprenant tous les informations y afférentes au dossier physique sous forme de champs informatiques bien précis (type de credoc, montant en devise et DA, compte de l'ordonnateur...etc.)

Après vérification de chef de service et directeur de l'agence, les deux responsable procèdent à la validation du fichier.

Traitement comptable :

L'écriture comptable opérée manuellement par le préposé, est la constitution de la provision en dinars de la valeur de crédit documentaire.

Cette opération se fait de la manière suivante :

- Débit : compte client.
- Crédit : compte de dépôt de garantie pour ouverture du crédit documentaire.

Les commissions seront gérées automatiquement par le système informatique de la banque.

III-1-2) au niveau de la Direction des Opérations du Commerce Extérieur :

A réception du dossier physique, e après vérification, le préposé de la DOCE, procède à la préparation du message électronique à transmettre à la banque notificatrice.

Il prend intégralement les transactions transmises par l'agence dans le système SWIFT, en invitant la banque notificatrice à confirmer l'engagement de payer. La validation de ce SWIFT vaut l'émission du CREDOC.

III-1-3) au niveau de la banque notificatrice :

La banque notificatrice envoi un message dit accuser de réception au CPA, et cela toujours par message SWIFT.

Elle notifie au bénéficiaire le CREDOC en mentionnant toutes les instructions exigées par l'ordonnateur.

Le bénéficiaire est tenu de se conformer aux clauses d'ouverture du crédit documentaire dans sa phase de réalisation.

L'utilisation du SWIFT entre les deux banques sous entend, la soumission de ces deux automatiquement au Règles et Usances Uniformes (RUU 500) PUB 1993 de la CCI.

III-2) la réalisation du crédit documentaire :

Compte tenu des clauses d'ouverture et des conditions de paiements précisées dans ce cas, la réalisation de ce CREDOC s'effectuera en trois phases :

III-2-1) paiement de la première tranche : (paiement de 75% à vue)

- **Auprès de la banque confirmante :**

Après la vérification de la conformité des documents, la banque confirmante entame la réalisation du CREDOC, donc paiement du bénéficiaire de 75% à vue, et elle fait un appel de fonds auprès de la banque émettrice (CPA) pour la couverture de montant décaissé.

- **Auprès de la banque émettrice :**

La banque émettrice procède au remboursement de la banque confirmante. Avec l'utilisation du système DELTA, la DOCE procède à la création d'un fichier informatique de règlement pour le montant global de CREDOC. Et à cette première tranche, elle fait une validation partielle pour le montant payé. Notant que cette écriture et la réception des commissions et taxes sont générées par le système.

III-2-2) paiement de la deuxième tranche : (10% payable à la réception provisoire d'équipement)

- **Auprès de la banque confirmante :**

A la réception de l'équipement, les deux parties contractantes procèdent à signature d'un procès verbal de la réception provisoire.

Le bénéficiaire présente le PV a la banque confirmante et reçoit le paiement de 10% du crédit documentaire.

- **Auprès de banque émettrice :**

De son coté, La banque émettrice procède au remboursement de la banque confirmatrice par une validation partielle pour le montant payé, les écritures comptables sont générées par le système.

Le préposé procède à la répercutions de l'écriture de règlementent en dinars sur le compte de dépôt de l'ordonnateur et la Perception des commissions et taxes de règlement.

III-2-3) paiement de la troisième tranche : (5% payable à 90 jours de l'expédition)

- Auprès de la banque confirmante :

Après 90 jours de la date d'expédition d'équipement, et sur la présentation d'une garantie de bonne exécution d'un montant égal à 5% du principal, le règlement s'effectuera de la manière suivante :

Une contre garantie de bonne exécution est émise la banque confirmante et accepté par le CPA. Une fois les conditions réunies, la banque confirmante décaisse le montant de 5% en faveur du bénéficiaire.

- Auprès de banque émettrice :

A réception de l'avis de payer par le correspondant, le CPA entame une opération de couverture de fonds par le biais de son compte pour honorer son engagement vis-à-vis du correspondant.

III-2-4) paiement de quatrième tranche :

- **Auprès de la banque confirmante :**

Après la signature de PV de réception définitive par l'ordonnateur et le bénéficiaire. Ce dernier le présente à la banque confirmante, et se fait payer la dernière tranche de 10% de crédit documentaire.

Une fois remboursée, elle classe définitivement le dossier CREDOC en question.

- **Auprès de la banque émettrice :**

La DOCE procède à une dernière validation de règlement de montant restant du CREDOC (10%).Le CPA rembourse la dernière tranche, après la réception de l'appel de fonds.

Le préposé du service commerce extérieur de l'agence arrête le compte de la provision pour comptabiliser la différence de change qui résulte de la fluctuation à la baisse ou à la hausse du taux de change appliqué à l'ouverture et au règlement définitif.

Après la réalisation finale du crédit documentaire, et la tombée de tous les engagements par signature conclu, le préposé revient à l'opération de base qui la

domiciliation à travers le suivi de ce dossier dans son évolution sur le plan financier et physique.

La procédure de crédit documentaire est très complexe, son déroulement nécessite la maîtrise de ses différents aspects et astuces ainsi que de prendre certaines précautions afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et des mal entendus entre les différents contractants.

Conclusion générale :

A terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale. Engagée par ses clients avec l'étranger. Ce service doit également proposer une multitude des services clientèles, tout en veillant au bon respect de la réglementation propre à chaque pays.

Le développement de la pratique bancaire est permis grâce aux échanges et relations commerciales internationales. En effet elle a institué le libre accès au commerce extérieur à conditions de la possession d'un registre de commerce valide, et d'une surface financière suffisante.

Par ailleurs, la structure du commerce de l'Algérie est caractérisée par des exportations basses sur des hydrocarbures et les importations diversifiées.

Néanmoins la balance commerciale de l'Algérie enregistre des soldes excédentaires. Cela du aux prix élevés du pétrole qui couvrent largement les importations.

L'objectif de notre stage qui s'est déroulé durant le mois de mars et d'avril respectivement au niveau de l'agence BEA40 (Bejaia), et CPA (Bejaia) ,est le traitement pratique des opérations sur le service étranger, qui est appelée à être à la hauteur des attentes de la clientèle, à savoir la qualité de l'intervention, la bonne gestion des opérations traitées et la contribution effective dans la relance économique du pays.

En effet, y a eu création de plusieurs moyens de paiements immédiats, et plusieurs techniques de financement, comme le crédit documentaire, qu'on a développé dans le cas pratique, a pour objectif de réduire les difficultés des transactions internationales, du fait des sûretés importantes qu'il présente.

Aujourd'hui, les banques intermédiaires agréées peuvent émettre, sans autorisations de la banque centrale, des actes de garanties au profits des résidents au titre d'engagement pris par des non résidents.

Enfin, on peut dire sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec vitesse aussi remarquable, les exportations ne seront plus fluides et les risques de non paiement devront plus grands, en d'autre terme, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Sachant que en l'Algérie on a également remarqué l'absence total du recours à certains modes de financement nouveaux, à titre d'exemple le leasing, (crédit bail) ,le forfaitage empêchent notamment de mieux s'ouvrir et épanouir au monde contemporain.

Bibliographie

- **Ouvrages :**

- 1-G.Legrand, H.Martini, management des opérations de commerce international, édition Dunod, Belgique, 2003.
- 1- Lazary, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005.
- 2- Legrand et Martini, management des opérations du commerce international, édition dunod, paris, 2002.
- 3- V.Meyer, C.Ralin, techniques du commerce international, édition Nathan, paris, 2000.
- 4- J.Bastin, l'assurance crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, Paris, 2001.
- 5- Farouk Bouyakoub, l'entreprise et le financement bancaire, édition Casbah, Alger, 2003.
- 6- Legrand Ghislain, Hubert Martini, management du commerce international, Aubin, 1993.
- 7- LIGIA Maura Costa, le crédit documentaire, étude comparative, édition L.G.D.J, Paris, 1998.
- 8- Kamel Chehrit, techniques et pratiques bancaires et financières, édition collection Guide-Plus, Alger, 2004.

- **Mémoires :**

- 1- Benchikh Fares, Nassim, Abassi Abdelaziz, mémoire de licence, option MBF, financement du commerce extérieur, université A/mira de Bejaia, 2006.
- 2- chirifi sahib, ait Morane lachemi, mémoire de licence, option commerce international, université A/Mira de Bejaia, 2003.
- 3- Bendahmane nassima, mémoire de fin d'étude, les Operations du crédit : commerce extérieur, Ecole Supérieure des Banque, 1999.
- 4- Yessad mahfoud, diplôme d'étude supérieur des banques, financement du commerce extérieur, Ecole Supérieure des Banques, 2005.
- 5- Belkhiri Mohend, Moussouni Kahina, mémoire de fin d'étude, le SWIFT dans le commerce extérieur, 2004.

6- Boucheffa Youcef, Benmadour Samir, mémoire de fin d'étude, option commerce international, crédit documentaire : instrument de paiement, de financement et de garantie, U.N.S.F.P, 2008.

- **Dictionnaires :**

1- Olivier Garnier et Yves Capul, dictionnaire des sciences économiques et des sciences sociales.

2- Dictionnaire Import- Export et du commerce international, édition GAL/MLP.

- **Autres sources :**

3- Documents internes de la Banque Centrale d'Algérie.

4- Documents internes du CPA et de BEA

5- Banque extérieur d'Algérie : Manuel des procédures de domiciliation a l'export.

6- Crédit Populaire d'Algérie : Manuel des procédures de domiciliation a l'import.

7- CD- ROM, Encarta 2007.

8- www.BEA_bank.com

9- www.douane-gov.dz

10- www.finance-etudiant.fr

