

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales
d'Alger**

EHEC

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en
sciences commerciales**

Option : Affaires internationales

**Evaluation des opérations de financement
bancaire du commerce extérieur
Etude de cas : BEA et AL BARAKA**

Elaboré par :

Melle Lilia DAHAMNI

Encadreur :

Mme Fatma Zohra HADDAD
Maître de conférences « A » EHEC

4^{ème} Promotion

Septembre 2017

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales
d'Alger**

EHEC

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en
sciences commerciales**

Option : Affaires internationales

**Evaluation des opérations de financement
bancaire du commerce extérieur
Etude de cas : BEA et AL BARAKA**

Elaboré par :

Melle Lilia DAHAMNI

Encadreur :

Mme Fatma Zohra HADDAD

Maître de conférences « A » EHEC

4^{ème} Promotion

Septembre 2017

Dédicaces

Je dédie le fruit de mes efforts à mes chers parents Lahcène et Nadia pour leur affection, leurs sacrifices, leur encouragement et leurs précieux conseils qui m'ont conduit à la réussite dans tous ce que je fais, que DIEU les protège, à mes tendres sœurs Sabrina et Louiza, à mes frères Massi, Youyou et Sami, à ma chère nièce mimi.

Ainsi qu'à mes précieux amis Wafa, Faten et Mami avec qui j'ai partagé des moments inoubliables dans la joie et la galère et à tous ceux qui nous ont aidés à réaliser cet humble travail de près ou de loin.

Remerciements

Je tiens à remercier en premier lieu DIEU le tout puissant, de m'avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce modeste travail,

Ce présent mémoire n'aurait pu voir le jour sans la contribution de nombreuses personnes que nous nous faisons aujourd'hui un plaisir et un devoir de remercier,

Je remercie vivement mon encadreur : Mme HADDAD Fatma Zohra de sa disponibilité et de m'avoir suivi, soutenu et orienter durant l'élaboration de ce travail,

Je remercie également mes promoteurs : Mr BOUNAKTA Mohamed et Mme ABBACI Salima pour leur aide, leurs encouragements, leur disponibilité, leurs conseils judicieux et leurs orientations pour l'amélioration de mon travail,

Je tiens à remercier les membres du personnel des établissements d'accueil AL BARAKA et BEA pour leur soutien et leur aide.

Je présente également mes remerciements aux membres du jury qui m'ont fait l'honneur d'évaluer et de juger mon travail,

*Sans omettre mes remerciements envers tous les enseignants que j'avais eu le plaisir d'avoir durant tous mon cursus au sein de l'Ecole des **H**autes **E**tudes **C**ommerciales (HEC Alger),*

Enfin j'adresse mes plus sincères remerciements à tous mes proches et amis, qui m'ont toujours soutenus et encouragés au cours de la réalisation du présent mémoire,

Merci à tous et à toutes.

Résumé

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur l'histoire du commerce extérieur, ainsi que les politiques de commerce et leurs théories explicatives. Nous n'avons pas manqué d'importance au contrat de commerce international, aussi la domiciliation bancaire qui se voit obligatoire pour la réalisation d'une transaction à l'international ; elle permet au banquier de procéder à une estimation initiale d'une opération commerciale, après l'examen de tous les éléments du contrat.

Enfin nous avons exposé les techniques de paiement et de financement utilisées, en mettant l'accent sur le crédit documentaire, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors d'une opération commerciale à l'international. Le but est de vérifier leurs efficacités en matière de sécurité, coût, et d'évaluer leurs avantages et inconvénients dans le but d'analyser les résultats obtenus à l'aide d'une étude qualitative et quantitative.

Mots clés : importation, exportation, contrat international, la domiciliation bancaire, les techniques de paiement à l'international, risques, Crédit documentaire,

Abstract

International trade refers to the set of trade (export and import) transactions between a country and the rest of the world. These transactions generate high flow of goods, services, and capital, which presents many risks. Where the need to use modes of financing in order to offer a maximum of insurance for this transaction.

Our study initially examines the politics and theories related to international trade, the requirements of the international contract, the direct debit that is prior to any operation of international trade allows the banker to do a first estimate from the business of its customer, after having considered all the elements of the contract.

Finally, payment and financing techniques used with a zoomed in on the documentary credit and, as well as the main risks to which face the operators during commercial operation at the international. The purpose is to verify their effectiveness in matters of security, cost, and assess their advantages and disadvantages to analyze the results obtained using qualitative and quantitative study.

Keywords: Import, export, international contract, (bank domiciliation) the direct debit, techniques of international payments, risks, Credit documentary

ملخص

تعرف التجارة الخارجية على انها مجموع المعاملات التجارية (الصادرات والواردات) التي تتم بين بلد ما وبقية العالم. وتولد هذه المعاملات تدفقات حقيقية ونقدية، مما يشكل مخاطر عديدة؛ ومن ثم الحاجة إلى استخدام أساليب التمويل التي توفر أقصى قدر من الضمان للمستوردين والمصدرين.

وتركز دراستنا في البداية على أسس التجارة الخارجية وهي موضوع تحليلات مختلفة، ومتطلبات العقد الدولي، والتسوية المصرفية التي هي تعتبر الأساس في اي عملية تجارية على الصعيد الخارجي. تسمح هذه الأخيرة للمصرفي بإجراء تقدير أولي للمعاملة التجارية من زبونه، بعد أن فحص جميع عناصر العقد.

وأخيراً، تقنيات الدفع والتمويل المستخدمة، مع التركيز على الائتمان المستندي، فضلاً عن المخاطر الرئيسية التي يواجهها المتعاملون أثناء العملية التجارية الدولية. والهدف من ذلك هو التحقق من سلامتها وفعاليتها من حيث التكلفة وتقييم مزاياها وعيوبها وتحليل النتائج التي تم الحصول عليها من خلال دراسة نوعية وكمية

الكلمات المفتاحية : الاستيراد والتصدير، عقد دولي، توطين، تقنيات التمويل، المخاطر، اعتماد المستندي

Liste des tableaux

Chapitre 01 :

Numéro	Titre	Page
01	Exemple de la théorie des avantages absolus	11
02	Exemple de la théorie des avantages comparatifs	13
03	Avantages comparatifs et l'ouverture commerciale	13
04	Présentation des incoterms	31
05	Les dernières modifications des incoterms	33

Chapitre 02 :

Numéro	Titre	Page
06	Les deux formes de remise documentaire	49
07	Engagement Bancaire	54
08	Les quatre modes de réalisation	58

Chapitre 03 :

Numéro	Titre	Page
09	Description de la Marchandise	105
10	Profil des interviewés	122
11	Comparaison entre la banque BEA et AL BARAKA	128
12	L'activité de l'entreprise	129
13	Type d'entreprise	130
14	La taille d'entreprise	131
15	La forme juridique de l'entreprise	132
16	Pays en relation	133
17	Mode de transport utilisé	134

18	Type d'incoterm	135
19	Technique de financement international	136
20	Montant utilisé	137
21	Clients ayant utilisé le crédit documentaire	137
22	Type de Crédoc	138
23	La raison de l'utilisation du Crédoc	139
24	Les empêchements rencontrés	140
25	Evolution du cout de Crédoc	140
26	Clients ayant risques lors des transactions internationales	141
27	Technique de protection des risques	142
28	Demande de garanties bancaires	143
29	Type de garanties	144
30	Raison de choix de la banque	145
31	Satisfaction des services proposés	146

Liste des figures

Chapitre 02 :

Numéro	Titre	Page
01	Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	50
02	Les Cinq dates clés du crédit documentaire	57
03	Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire	61
04	Le déroulement d'un crédit fournisseur	69
05	Le déroulement du crédit acheteur	71
06	Schéma d'une garantie directe	90
07	Schéma d'une garantie indirecte	91

Chapitre 03 :

Numéro	Titre	Page
08	Organigramme de la direction générale de la BEA	98
09	Organigramme de BEA Rouïba El kenz 082	99
10	Organigramme service commerce extérieur	100
11	Organigramme AL BARAKA	114
12	Organigramme agence AL BARAKA 105	115
13	Organigramme service commerce extérieur	115
14	L'activité de l'entreprise	129
15	Type d'entreprise	130
16	La taille de l'entreprise	131
17	La forme juridique de l'entreprise	132
18	Pays en relation	133
19	Mode de transport	134
20	Type d'incoterm	135

21	Technique de financement	136
22	Montant utilisé	137
23	Client ayant utilisé le crédit documentaire	138
24	Type de Crédoc	138
25	La raison de l'utilisation du Crédoc	139
26	Les empêchements rencontrés	140
27	Evolution du cout de Crédoc	141
28	Clients ayant risques lors des transactions internationales	142
29	Technique de protection des risques	143
30	Demande de garanties bancaires	144
31	Type de garanties	145
32	Raisons du choix de la banque	146
33	Satisfaction des services proposés	147

Abréviations et acronymes

B :

BBA : Banque Al Baraka d'Algérie

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BIC : Banquer Identifier Code

BIRD : La Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement

C :

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

CCI : Chambre de Commerce Internationale

CFR : Cout et Fret (port de destination convenu)

CIF : Cout, Assurance, Fret (port de destination convenu)

CIP : Port et Assurance Payés jusqu'à (point de destination convenu)

CPT : Port Payé jusqu'à (point de destination convenu)

CNUCED : La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

D :

DAF : Rendu Frontière (lieu convenu)

DAI : Direction des Affaires Internationales

D/A : Document contre Acceptation

DDU : Rendu Droit non Acquittés (lieu convenu)

DDP : Rendu Droits Acquittés (lieu convenu)

DES : Rendu es ship (port de destination convenu)

DEQ : Rendu à Quai, droit non acquittés

DIT : La Division Internationale du Travail

D.O.E : Direction des Opérations avec l'Etranger

D/P : Documents contre Paiement

DTS : Droits de Tirage Spéciaux

E :

EDI : Echange de Données Informatisé

EXW : A l'usine (lieu convenu)

F :

FCA : Franco Transporteur (lieu convenu)

FAS : Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)

FOB : Franco bord (port d'embarquement convenu)

FMI : Fonds Monétaire International

G :

GATT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce

L :

LTA : Lettre de Transport Aérien

LFC : Lois de Finance Complémentaire

M :

MT : Message Type

O :

OMC : L'Organisation Mondiale du Commerce

P :

PED : Pays En Développement

T :

TD : Tarif Douanier

Sommaire :

Introduction générale	02
Chapitre 01 : Les fondements du commerce international	06
Section01 : Histoire et théories du commerce international	07
Section 02 : Les éléments fondamentaux du commerce international	19
Section 03 : Domiciliation bancaire	34
Chapitre 02 : Financement des opérations de commerce international	45
Section01 : Financement des importations.....	47
Section 02 : Financement des exportations.....	68
Section03 : Risques et garanties liées aux opérations de commerce international.....	75
Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA ».....	94
Section01 : Présentation de la banque BEA et son cas pratique	96
Section 02 : Présentation de la banque Al BARAKA et son cas pratique	114
Section 03 : Démarche méthodologique	123
Conclusion générale	153

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international se traduit par les échanges de marchandises, mais aussi de biens immatériels, les mouvements de capitaux et l'internationalisation des activités de services.

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Il se présentait en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles.

Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales. L'internationalisation de la production, avec la délocalisation et les implantations sur les marchés étrangers non seulement par la distribution mais par l'implantation industrielle, se traduisaient par le développement des investissements directs.

A partir des années soixante-dix, au fur et à mesure de l'importance de plus en plus grande des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services.

La mondialisation quant à elle, a contribué dans le développement du commerce international à travers le développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens, mais aussi des transports terrestres.

Le développement du commerce international a été à la fois une conséquence de développement du libre-échange permettant les échanges mondiaux et une incitation aux diminutions des barrières protectionnistes et des obstacles. Les accords bilatéraux puis les négociations à l'échelle régionale et mondiale ont conduit à une globalisation de l'économie mondiale.

Les développements techniques en matière de communication et de télécommunications sont un facteur important dans cette internationalisation des échanges de biens et services.

La mondialisation des échanges conduit au développement de règles à une échelle régionale et mondiale. Il en est ainsi en particulier des règles des diverses unions régionales, et au premier plan des règles de l'Union Européenne. Il s'agit aussi des règles à un niveau global, règles du GATT, règles de l'OMC.

Le commerce international est une activité complexe qui comporte de nombreux risques : risque de change, risque de crédit, les risques liés à la propriété intellectuelle, les risques de transport, les risques liés à l'éthique, etc. Tous ces risques peuvent entraver le développement des activités hors frontières.

Pour faire face à ces derniers, les entreprises ayant conclu des contrats à l'international doivent avoir recours aux banques pour se protéger des risques inhérents aux opérations de commerce international,

Introduction générale

Les banques comme étant un intermédiaire financier entre les importateurs et exportateurs, celles-ci possèdent plusieurs techniques dans ce cadre afin d'assurer le bon déroulement d'une transaction internationale.

Parmi les techniques utilisées par toutes les banques dans le financement des importations ; le crédit documentaire, connu par le moyen qui offre le plus de sécurité, de rapidité, et de souplesse pour ses utilisateurs.

Ce mode de paiement très sollicité par les acheteurs a connu aujourd'hui des modifications grâce aux nouvelles technologies facilitant son déroulement.

Dans ce contexte, notre travail consiste à démontrer le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur, et mettre l'accent sur les techniques adoptées dans ce sens, ainsi que les moyens arrêtés par la réglementation bancaire nationale.

Nous essayerons de jeter la lumière sur les intervenants dans le processus de réalisation d'une transaction commerciale internationale.

Ce travail de recherche pose la problématique suivante :

Quelles sont les pratiques utilisées par les banques algériennes pour financer les échanges internationaux ?

De ce fait, nous tenterons de répondre convenablement à ces questions :

- Quelles sont les modalités adoptées par les banques dans le financement du commerce extérieur ?
- Quels sont les risques inhérents aux opérations de commerce international ?
- Comment les banques BEA et BARAKA procèdent-elles à la réalisation d'une opération d'importation ?

Afin de mieux cerner les questions posées auparavant, nous avons élaboré un cadre d'étude qui s'appuie sur les hypothèses suivantes :

Il est important de rappeler que d'après les statistiques relevées de l'Office National des Statistiques (ONS), les importations ont enregistré un taux de 62% dans la balance commerciale relative à l'exercice 2016.

De ce fait, le rôle de la banque en tant qu'intermédiaire financier dans les transactions internationales se résume dans le financement des importations.

Introduction générale

H1. Les techniques de paiement sont des moyens crédibles et aident le développement du commerce extérieur.

H2. Il existe une diversité de techniques utilisées dans le financement des importations, parmi lesquelles, le crédit documentaires est le moyen le plus sécurisé, il procure une certaine assurance aux clients.

H3. La réalisation de crédit documentaire dispose d'une démarche lourde et d'un cout élevé.

Dans le cadre de la réalisation de notre recherche, nous avons opté pour une recherche bibliographique auprès de différentes institutions afin de saisir des supports écrits. Nous avons consulté des sites web, des ouvrages, des revues, et des travaux universitaires en relation avec notre thème.

En effet, cette recherche documentaire nous a permis de nous renseigner sur la conception théorique du commerce international ainsi que les techniques utilisées par les banques pour financer le commerce international

Dans le but de tester nos hypothèses nous avons jugé utile de procéder à un entretien auprès des cadres supérieurs des agences BEA et AL BARAKA pour en savoir plus sur les avantages que procure le crédit documentaire à l'égard des banques d'une part .D'une autre part, nous avons élaboré un questionnaire destiné à un échantillon de clients ayant effectué des relations contractuelles avec les deux agences afin de savoir les avantages qu'en tire les clients en utilisant ce mode de paiement.

Enfin, nous avons structuré notre travail sous forme de trois chapitres, chaque chapitre est composé de trois sections.

Le premier chapitre intitulé : les fondements du commerce international .La première section présente histoire et théories du commerce international.la deuxième section est consacrée aux éléments fondamentaux du commerce international ainsi que la troisième section traite la domiciliation bancaire .

Le deuxième chapitre abordera par la suite, le financement du commerce international, il est composé de trois sections, la première section est consacrée au financement des importations, la deuxième section traite le financement des exportations, et enfin la troisième section est centrée sur les risques et garanties liés aux opérations du commerce international.

Le troisième et dernier chapitre intitulé : Etude de cas pratique BEA et BARAKA dont la première section présente la banque BEA et son cas pratique, la deuxième section présente la banque AL BARAKA et son cas pratique, la troisième section portera sur une étude qualitative et quantitative établie auprès des deux banques.

Introduction générale

Chapitre 01 :
Les fondements
du commerce
international

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Introduction :

Les échanges internationaux désignent des échanges entre des nations. Leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation. Dans ce cadre, les théories du commerce international regroupent l'ensemble des outils théoriques visant à expliquer les échanges internationaux et forment ainsi le corpus théorique des économistes.

Les analyses théoriques du commerce international tentent d'expliquer les préoccupations théoriques portant sur l'intérêt de l'échange international.

Afin de se prémunir de ces aléas il est nécessaire de connaître les éléments fondamentaux des opérations de commerce international tels que ; le contrat international, les documents ainsi que les incoterms. C'est ce qui permet de limiter les risques et de faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs, la maîtrise de ces éléments permet de mieux mener les négociations des contrats internationaux.

Dans le cadre de contrôle de change en Algérie et en vertu du règlement 91/12, la banque d'Algérie a rendu la domiciliation bancaire préalable et obligatoire à la réalisation de toute transaction commerciale avec l'étranger bénéficiant du statut « d'intermédiaire agréé ».

Dans le premier chapitre intitulé : fondement du commerce international, nous mettrons en lumière dans un premier temps un aperçu sur l'histoire et théories du commerce international ainsi que les mesures et règlements des échanges internationaux.

Nous introduirons par la suite les éléments fondamentaux du commerce international.

Enfin, nous allons traiter la domiciliation bancaire des importations et des exportations.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Section 1 : histoire et théories du commerce international

Sous-section 1 : Histoire du commerce

Depuis la création de l'homme, de nombreuses civilisations ont marqué son existence, parmi lesquelles le Néolithique, elle commence vers 8000 av. J.-C, cette époque connaît l'apparition de l'agriculture et de l'élevage. Les hommes en produisaient amplement qu'ils ont commencé à échanger leurs surplus sur base du troc.

A cette époque, le troc était le seul moyen d'échanges entre les gens et entre les peuples : échanges d'objets, de récoltes, d'outils, de denrées et même d'esclaves. Le troc s'est progressivement affiné en prenant objets ou animaux comme pièces d'échanges.

Le commerce débute sous forme de troc et se modernise ensuite grâce à la monnaie. Avec le temps, l'or et l'argent s'imposent peu à peu comme monnaie commune. Leur valeur provient de leur rareté et de leur résistance à l'usure. La création de la monnaie et l'évolution des moyens de transport et de communication ont facilité les échanges entre personnes, entre localités et entre pays. Cette évolution permanente est influencée par celle des besoins, des moyens et des politiques des différents acteurs qui sont les producteurs, les marchands, les consommateurs et les États.

L'époque moderne du commerce international entreprend à l'aube du 19ème siècle avec la première révolution industrielle. Cette dernière a commencé en Grande – Bretagne, elle a généré une production massive sur le plan interne et la recherche des issues et source d'approvisionnement des matières premières sur le plan extérieur. Ce qui a fait que l'Europe occidentale soit le premier pôle du commerce international avec la Grande Bretagne en tête.

La Grande Bretagne est devenue pratiquement l'usine du monde, l'industrialisation de ce pays a connu ses débuts avec le textile ; ses importations comprenaient essentiellement le coton comme matière première.

La révolution industrielle s'est par la suite propagée vers les pays voisins tels que la France, la Belgique, la Hollande, ensuite : les Etats Unis d'Amérique, le Japon, l'Australie, et l'Afrique du sud.

La révolution industrielle avait la même répercussion sur ces pays voire : la surproduction, ces pays à leur tour étaient à la quête des débouchés pour leurs surplus de produits finis et les sources d'approvisionnement en matières premières. De ce fait, ces pays ont procédé à coloniser les pays sous-développés pour en collecter la matière première ainsi que la main d'œuvre, ensuite l'exploiter et commercialiser les produits finis vers le marché international.

De ce qui précède, on est ressorti avec le concept de la division internationale de travail DIT¹, d'où les pays développés se sont spécialisés à produire et exporter leur produits finis au sud, quant

¹ La division internationale du travail (DIT) : traduit la spécialisation de chaque pays dans la production où il est le plus compétitif. Cela peut être dû à ses richesses naturelles ou à sa main-d'œuvre bon marché ou très qualifiée. Cela

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

aux pays sous-développés, ces derniers avaient de fournir de la matière première, de la main d'œuvre à moindre coût pour les pays du nord.

Le « Grand XIXème siècle » que l'histoire économique clôt avec la première guerre mondiale, a été marqué par un développement rapide du commerce international. Plus généralement, les périodes d'expansion ont toujours été associées à des périodes d'intensification des échanges internationaux. Inversement, les périodes de crise majeure (première guerre mondiale, la grande crise de 1929, ou seconde guerre mondiale) sont également des périodes de contraction des échanges.

Après la Seconde Guerre Mondiale, l'ouverture économique fût notable.

De 1950 jusqu'en 1974, on assiste à une très forte augmentation des échanges mondiaux. Puis la crise du système monétaire international et les chocs pétroliers ont ralenti cette croissance. Depuis les années quatre-vingt-dix, le commerce mondial est à nouveau en croissance et présente la caractéristique d'un très fort développement des échanges de services liés à l'essor du tourisme, des assurances et des transports.

Ces différentes évolutions ont conduit à un changement drastique de la nature du commerce international, ayant pour corollaire une évolution tout aussi profonde des théories explicatives.

Sous-section 2 : Les politiques et théories du commerce international

Pour favoriser le développement d'un pays, il doit adopter une politique commerciale qui s'aboute à ses visions, ses attentes et ses perspectives.

Il existe deux politiques ; libéralisation des échanges, et protectionnisme.

La politique du libre échange

Cette politique porte sur l'application des théories libérales des échanges commerciaux internationaux, soit la liberté totale du commerce doit être instaurée entre les nations et toute entrave aux échanges internationaux (droits de douane, contingentements... etc) doit disparaître.

Le libre-échange est une théorie développée par Adam Smith et David Ricardo selon laquelle les échanges commerciaux doivent se développer sans obstacle entre les pays afin de favoriser leurs croissances mutuelles.

conduisait les PED (Pays En Développement) à produire des biens primaires et les pays développés des produits manufacturés.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

1.1. Les théories associées de la politique de libre-échange :

1.1.1. Théories des avantages absolus et avantages comparatifs :

Les concepts d'avantage comparatif et absolus, analysés par Adam Smith et David Ricardo à la fin du XVIII^e siècle et au début du XIX^e, fondent la théorie classique de l'échange international-, cela permet de montrer en quoi le libre-échange est une meilleure solution que le protectionnisme et pourquoi les pays ont intérêt à se spécialiser dans les secteurs où ils disposent de tels avantages.

Il y a lieu de noter que la présente théorie formulée au début de XIX^e siècle a des hypothèses très particulières : immobilité des facteurs de production, la concurrence pure et parfaite, et des rendements constants. Ici le commerce international se pratique uniquement entre deux pays ; ils sont supposés d'importance égale du point de vue de la production¹.

1.1.1.1. La théorie des avantages absolus (Adam Smith)

⇒ Quel intérêt peut avoir un pays à échanger ?

La première réponse fut apportée par A.SMITH, est considéré ainsi le père fondateur de l'économie classique et du libéralisme économique.

Adam Smith explique l'échange entre les pays par des différences des coûts de production, par comparaison des coûts absolus : un pays importe un bien si sa production nationale est plus coûteuse que son importation².

Selon SMITH chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles ses coûts de production sont plus bas que ceux de tous les autres pays (il dispose pour ces produits d'un avantage absolu), et à acheter les autres produits.

La division internationale du travail permet de baisser le coût de tous les produits (économies d'échelle). Dans le seul souci de tirer un parti maximal des opportunités du commerce extérieur³.

On peut résumer cette théorie aux points suivants :

- Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels ses coûts de production sont plus faibles qu'à l'étranger, c'est-à-dire qu'il présente pour cette production un avantage absolu.
- Les pays vont importer les biens pour lesquels leurs coûts de production sont supérieurs à ceux des concurrents étrangers.

¹ MUCHUELLI, (Jean-Louis) : *Relations économiques internationales*, édition HACHETTE, Paris, 2005, P38-41.

² RAINELLI, (Michel) : *Le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003, p. 25.

³ DELEPLACE, (C) et LEVIALLE (C) : *Maxi Fiche Histoire de la Pensée économique*, DUNOD, Paris, 2007, p.47

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- Ce processus de spécialisation va conduire à la division internationale du travail.
- Cette division du travail conduit à un gain économique pour l'ensemble des pays qui participent à l'échange.
- Cependant, le raisonnement de Smith peut aboutir à une impossibilité de l'échange un pays présente un si avantage absolu dans la production de tous les biens.
- Dans ce cas, le pays le moins bien placé serait amené à importer la totalité des biens sans rien vendre, ce qui aurait pour conséquence de rendre impossible tout échange. Cette impossibilité va être levée par la contribution de David Ricardo.

La division du travail et les échanges marchands constituent mutuellement un moteur puissant de la dynamique capitaliste dans le cas où il y extension du marché¹.

Le raisonnement d'Adam SMITH peut être illustré, pour simplifier. Par le tableau ci-dessous : (H.T) : Heures de Travail

Tableau N° 01 : exemple de la théorie des avantages absolus

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Ecosse	France
Vin de bourgogne	300 (H.T)	10 (H.T)
Vin de bordeaux	360 (H.T)	12 (H.T)
Draps (unité)	15 (H.T)	25 (H.T)
Epingle	20 (H.T)	400 (H.T)
Cout de production des quatre biens pour chaque pays	695 (H.T)	447 (H.T)

Source : HAOUCHINE (Amel), mémoire pour obtention master en sciences commerciales, *identification des obstacles à l'exportation des produits algériens vers le marché de l'union européenne*, EHEC, 2016, p04

En situation d'autarcie, il n'y a aucune spécialisation, chaque pays produisant l'ensemble des quatre biens, selon le tableau l'Ecosse dépensera 695 Heures de Travail pour produire une unité de chaque bien, et qu'il comptera 447 Heures de Travail en France pour produire l'équivalent.

¹DELEPLACE, (C) et LEVIALLE (C) :Op.cit, p.50

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Compte tenu des différences absolues de coût de production existantes entre pays, l'ouverture va conduire chacun des pays à rechercher à l'étranger les produits qui coutent moins cher à acheter qu'à produire chez soi.

D'après A.SMITH, lorsqu'un pays est efficace (coûts absolus les moins élevés) que les autres dans la production d'un bien il détient un avantage absolu dans ce produit, ce pays a intérêt de se spécialiser dans la production et exportation des biens pour lesquels il détient un avantage absolu.

Mais cette théorie rencontre certaines limites, car le modèle smithien ne permet pas de répondre à la question suivante : *qu'arrive-t-il si un des deux partenaires à l'échange n'a pas d'avantage absolu ?*

En ce cas, SMITH et ses contemporains pensaient que les travailleurs allaient quitter le pays le moins efficace pour le pays le plus efficace.

Cette conclusion ne soutient guère la libéralisation internationale : est c'est au modèle de RICARDO que revient ce rôle

1.1.1.2. La théorie des avantages comparatifs (David Ricardo) :

Un pays a-t-il intérêt à pratiquer une politique de libre échange, même s'il est « moins efficace » que les autres pays ?

En 1817 David RICARDO a été le premier à répondre à cette question, et constitue ainsi le premier vieux théorème de la théorie économique encore en vigueur.

La théorie de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développée au XIXe siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). Cette dernière répond à la question posée la dessus.

On peut la résumer de la manière suivante : chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays et, à acheter les biens qu'il n'a pas produit¹.

- Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu. C'est une théorie en faveur d'une division internationale du travail et du libre-échange. La spécialisation de chaque pays permet une économie de facteur travail favorisant les gains de productivité et la hausse du volume produit

Certains pays peuvent n'avoir aucun avantage absolu, ils ont pourtant intérêt à se spécialiser dans les produits pour lesquels ils bénéficient d'un avantage relatif. La production totale sera malgré tout plus élevée qu'en l'absence de spécialisation (exemple du drap et du vin pour le Portugal et l'Angleterre).

¹ http://www.lemonde.fr/revision-du-bac/annales-bac/sciences-economiques-terminale-es/avantage-comparatif_sex104.html visité le 11/03/20 à 20 :03

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

A l'ouverture ce pays se spécialisera dans la production et l'exportation du bien pour lequel il détient un avantage comparatif, et démontre que pour que deux pays fabriquant deux biens aient intérêt à se spécialiser et à échanger, il faut, et il suffit que leurs coûts de production comparés soient différents.

Le tableau suivant reprend le célèbre exemple de D.RICARDO sur le commerce de vin et de drap en Angleterre ; les coûts de production son exprimer en heures de travail (H.T)¹

Tableau N° 02 : exemple 1 de la théorie des avantages comparatifs

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Angleterre	Portugal
Vin	120(Heures de Travail)	80 (H.T)
Drap	100(H.T)	90(H.T)
Coût de production des deux biens pour chaque pays	220 (H.T)	170 (H.T)

Source : HAOUCHINE (Amel), mémoire pour obtention master en sciences commerciales, identification *des obstacles à l'exportation des produits algériens vers le marché de l'union européenne*, EHEC, 2016, p05

120 heures de travail contre 80 au Portugal pour fabriquer une unité de vin, et 100 heures de travail en Angleterre contre 90 au Portugal pour fabriquer une unité de draps².

De ce fait, le Portugal détient un avantage absolu sur les deux produits selon A .SMITH, l'Angleterre ne peut se spécialiser car elle détient aucun avantage absolu. Toutefois, on ne constate que l'Angleterre à un moindre désavantage absolu dans le drap par rapport au vin.

Selon D.RICARDO « *Quoique le Portugal pût faire son drap en n'employant que quatre-vingts dix hommes. Il préférerait le tirer d'un autre pays où il faudrait 100 ouvriers pour le fabriquer parce qu'il trouverai plus de profit à employer son capital à la production du vin , en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de drap plus forte que celle qu'il pourrait produire en détournant une portion de son capital employé à la culture des vignes, et en employant à la fabrication des draps .*»³

¹ BLANCHETON, (Bertrand) : *Maxi Fiche de science économique*, Paris, 2009, p.22, fiche 9

² <https://www.youtube.com/watch?v=PV8-i7VlxJM&t=363s> visité le 11/03/2017 à 21.39

³ RICARDO, (D) : *Des principes de l'économie Politique et de l'impôt* (1817), traduction française, 1847, p.86

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Tableau N°03 : Avantages comparatifs et l'ouverture commerciale

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Angleterre	Portugal
Vin (unité)	0	160 (H.T)
Drap (unité)	200 (H.T)	0
Cout de production des deux biens pour produire une unité de bien	200 (H.T)	160 (H.T)

Source : HAOUCHINE (Amel), mémoire pour obtention master en sciences commerciales, identification *des obstacles à l'exportation des produits algériens vers le marché de l'union européenne*, EHEC, 2016, p05

Il apparait que chaque pays se spécialise dans la production et l'exportation des biens pour lesquels il détient un avantage comparatif

1.1.2. La théorie de l'abondance relative des facteurs (H.O.S.)

Le théorème de Hecksher, Ohlin et Samuelson explique la source des avantages absolus ou comparatifs par l'abondance relative des facteurs de production : plus un facteur est abondant, moins sa rémunération est élevée (exemple : la terre en Australie).

Cette approche l'a complété, contribuant à la formulation d'une théorie de « l'avantage comparatif factoriel »¹

Pour produire, il faut posséder les deux facteurs de production qui sont le travail et le capital.

- La dotation factorielle d'un pays correspond à l'abondance relative des facteurs de production. Un pays sera plus ou moins doté en capital ou en travail, ce qui signifie que l'intensité factorielle en capital ou en travail sera plus ou moins élevée.
- La production d'un bien va nécessiter des quantités relatives de chaque facteur de production. L'intensité factorielle en capital, par exemple, représente l'intensité en capital par rapport au travail.
- Les nations ont des dotations factorielles différentes. Certaines sont fortement dotées en travail, d'autres le sont en capital.
- Le modèle d'Heckscher et Ohlin énonce que, selon sa dotation factorielle, une nation va se spécialiser dans une production qui requiert le facteur qu'elle possède en abondance. Si un produit nécessite une intensité factorielle forte en capital, par exemple, c'est la nation qui a une dotation factorielle élevée en capital qui va assurer sa production.

¹ RAINELLI, (Michel) :Op.cit., p.p.47.48

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Par exemple : si la France dispose de plus de travail relativement aux machines que le Japon , et si le Japon est relativement abondant en capital , la France va se spécialiser dans la production du vin qui est relativement intensive en main d'œuvre et le Japon dans celle de voitures qui nécessite relativement plus de machines.

Dotation factorielles des pays en facteurs de production :

	Travail /capital	Capital /travail
France	**	
Japon		**

Intensités relatives de bien en facteurs de production :

	T/K	K/T
Vin	**	
Automobile		**

Il y a trois facteurs de production dans la réflexion initiale : le travail, le capital et la terre ; lorsque la terre n'est pas le facteur central ; on peut pour simplifier le raisonnement, ne considérer que deux facteurs de production : le travail (T) et le capital (k)¹.

- Le modèle initial de Heckscher et Ohlin sera complété par les travaux de Stopier, Samuelson et Rybczinski avec l'introduction de la mobilité des facteurs de production, la prise en compte de biens non échangés internationalement

1.1.3. Le paradoxe de Leontief (1906-1980)

Après la deuxième guerre mondiale, plusieurs auteurs complètent les thèses d'Heckscher et Ohlin, pour justifier le libre-échange, c'est le cas de SAMUELSON.

SAMUELSON établit en 1948, les fondements du théorème d'Heckscher-Ohlin d'où le nom du (théorème HOS), montrant que l'extension des échanges et l'adoption du libre-échange induisent la convergence mondiale de la rémunération des facteurs de production. ce modèle qui va être l'objet d'approfondissement nombreux : introduction de la mobilité des facteurs de production, pris en compte de bien non échangé internationalement, raisonnement intégrant les biens intermédiaires, il constitue la référence de ce que l'on considère comme la théorie « moderne » du commerce internationale².

¹ MILNER, (Guirriec - Gaelle) : *Economie Internationale*, Gualino / LEXTENSO édition, chapitre 01, p.28

²Ibid., p.28

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

En application du modèle HOS, les Etats-Unis, richement dotés en facteur capital, auraient dû exporter des biens à forte intensité capitalistique et importer des biens plus intensifs en facteur travail. Or l'étude du commerce extérieur des Etats-Unis par Leontief montre paradoxalement que, de 1947 à 1952, les exportations américaines sont intensives en facteur travail et les importations intensives en capital.

A la différence du modèle de Ricardo et Smith, le théorème d'HECKSCHER et OHLIN raisonne sur un modèle à deux facteurs de production, et considère que deux pays possèdent des technologies identiques. Les facteurs de production sont d'une parfaite mobilité entre branches, par contre ils sont immobiles entre pays, ces derniers disposent de dotation relative, en facteurs de production.

Pour HECKSCHER et OHLIN, les pays ont intérêt à se spécialiser dans les productions mobilisant les facteurs de production qu'ils possèdent en abondance (c'est-à-dire celui dont la production utilise intensément l'input relativement le plus abondant sur le territoire, par rapport à son partenaire commerciale), et importent les produits incorporant les facteurs de production qui leur manquent¹.

Ils supposent même, en l'absence d'un marché international de facteur de production.

(Suppose immobilité au niveau mondial), le commerce de biens et services conduit sur un marché concurrentiel à une affectation optimale des ressources au niveau international, ce qui tendra à produire une « égalisation des prix relatifs aux facteurs ».

En effet, puisque la France qui était le pays relativement le mieux doté en travail (et peu en capital), se charge de la production du vin pour satisfaire les besoins des consommateurs nationaux et japonais. La main d'œuvre qui était initialement abondante et donc peu cher tend à se raréfier et les salaires sont orientés à la hausse.

Au Japon, c'est le capital nécessaire à la production de voiture qui voit son abondance relative diminuer à mesure de l'échange ; les taux d'intérêt s'élèvent.

Finalement, les salaires augmentent en France (et inversement au Japon), les prix du capital s'élèvent au Japon (et les prix absolus et relatifs des machines obéissent au mouvement inverse en France), SAMUELSON prédit l'apparition d'un prix mondial des facteurs, c'est-à-dire un prix identique dans tous les pays².

1.1.4. Test et paradoxe de Leontief : (les tests de la théorie des dotations de facteurs)

Leontief, désirant de valider l'approche HOS, il a calculé des dotations factorielles des exportations et importations américains en 1953.

² MILNER, (Guirriec- Gaele) : « Economie Internationale » Memontos LMD, édition TEXTENTO, P.P.28.29

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Selon Leontief, ce n'est pas le modèle HOS qui est en cause, mais l'hypothèse selon laquelle les Etats Unis sont relativement mal doté en facteurs travail. Il propose de prendre en compte non seulement le nombre de travailleurs, mais aussi leurs efficacités relatives. Sur ce plan, selon Leontief, un travailleur américain valait trois travailleurs étrangers ; il conclut ainsi que les Etats Unis étaient au fait abondant en travail et non en capital.

En nommant respectivement K_m et L_m la valeur du capital et celle du travail contenu dans les substituts d'importations ; K_x et L_x celles des deux facteurs contenues dans les exportations,

L'intensité capitalistique (a) des importations sur les exportations est alors donnée par le ratio suivant :

$$a = \frac{K_m / L_m}{K_x / L_x}$$

Pour que la théorie HOS soit vérifiée dans le cas des Etats Unis en 1947 ; il faudrait avoir :

$K_m / L_m < 1$; $K_x / L_x > 1$, Et donc le ratio $a < 1$

Or, les chiffres produits par Leontief indiquent un résultat différent, d'où la naissance « du paradoxe »

1.2. Les effets négatifs du libre-échange

- Les principaux effets négatifs du libre-échange
 - il existe entre nations des conditions inégales de concurrence car les États interviennent par des subventions, des normes, le contrôle des changes... ;
 - la concurrence est inégale si l'on prend en compte l'aspect salarial, les différences de coûts salariaux entraînent des délocalisations d'industries et des transferts d'emplois ;
 - les marchés domestiques sont « envahis » par des fournisseurs étrangers, ce qui peut mettre en péril le développement futur de pays ;

Les suppressions d'emplois du fait de la concurrence internationale ne compensent pas ceux qui seraient créés du fait de l'ouverture économique (suppressions d'emplois peu ou pas qualifiés et créations d'emplois qualifiés ou très qualifiés) ; pour un pays donné, il n'est pas certain que les gains l'emportent sur les pertes, essentiellement en termes d'emplois, avec aussi la destruction à terme des systèmes sociaux, l'externalisation d'une partie importante de la production du fait des firmes multinationales.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

2. La politique du protectionnisme :

Le protectionnisme est une théorie et une politique économique visant à réduire, voire empêché, l'entrée sur le territoire national de produits d'origine étrangère. Pour ce faire, le pays aura recours à l'instauration :

- de droits de douane qui vont renchérir les produits étrangers et inciter les consommateurs à acheter des produits nationaux ;
- de contingentements ou de quotas, c'est-à-dire une limitation du nombre de produits à importer dans certains secteurs comme le textile ou l'automobile ;
- de barrières non tarifaires, c'est-à-dire de réglementations qui sous couvert de santé ou de normes de sécurité visent à interdire la pénétration des produits étrangers.

2.1. Le « protectionnisme éducateur » de Friedrich List (1789-1846) :

List défend l'idée qu'un commerce entre nations ne peut développer un enrichissement mutuel que si les pays sont de puissance économique comparable. Sa « théorie des industries naissantes » a donc pour objet de protéger provisoirement celles-ci de la concurrence par une barrière douanière pour éviter leur disparition. Mais, une fois réalisée l'industrialisation de ces secteurs, le protectionnisme peut être levé et faire place au libre-échange.

On peut classer les mesures protectionnistes en deux catégories : celles qui relèvent d'un protectionnisme défensif et celles qui sont plus offensives.

2.1.1. Protectionnisme défensif : droits de douane, barrières non tarifaires, techniques ou réglementaires, contingentement.

2.1.2. Protectionnisme offensif : protectionnisme monétaire, protection para tarifaire, accord régional.

2.2. Les effets négatifs du protectionnisme :

- Le protectionnisme présente plusieurs effets négatifs pour l'économie nationale, les consommateurs nationaux et constitue une menace pour la paix internationale :
- il empêche l'exploitation des avantages comparatifs et les gains de la spécialisation internationale
- une moindre concurrence entraîne un faible dynamisme de l'économie, la constitution de rentes de situation, des prix plus élevés, un choix de produits limité, des ententes entre producteurs nationaux ;
- une innovation moindre à cause d'un progrès technique qui pénètre plus lentement et plus difficilement ;

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Sous-section 3 : Mesure et règlement des échanges internationaux :

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les échanges internationaux commerciaux sont régis dans le cadre du GATT puis de l'OMC. Ci-dessous quelques définitions des organisations chargées de la réglementation des échanges commerciaux :

1. Le Fonds monétaire international (FMI), créé en 1944, a pour objet de veiller à la bonne application des règles du système monétaire international. Il met à disposition des pays les moyens de financer leurs déficits extérieurs par des Droits de tirage spéciaux (DTS)¹. Il accorde enfin des crédits aux pays en difficulté économique sous réserve que ces derniers mettent en place un « ajustement structurel », c'est-à-dire des politiques de restriction du déficit budgétaire ou de baisse des salaires qui sont critiquées en raison de leurs conséquences sociales.

2. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), a pour objet, depuis sa création en 1944, d'aider au financement des projets d'industrialisation dans les PED.

3. Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) (en anglais, **General Agreement on Tariffs and trade**), est un traité signé à Genève 1947 par les représentants de 23 nations non communistes.

Le principal effet de cet accord est de constituer une organisation internationale destinée à favoriser l'expansion du commerce multilatéral en assurant une réduction de barrières à l'échange tant tarifaire (droits de douane) que non tarifaires (quotas) mais également de faciliter le règlement des différends commerciaux internationaux. Prenant effet en janvier 1948, le traité est ensuite ratifié par un nombre croissant de nations.

4. La Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), créée en 1964, a pour objet d'améliorer la coopération commerciale entre les pays industrialisés et les pays en développement ou dialogue Nord-Sud. L'une de ses principales mesures a été d'instaurer un système des préférences généralisées. Les pays industriels accordent une diminution des droits de douane aux produits manufacturés venant des PED. Mais il n'y a pas de réciprocité et les PED font supporter des droits de douane aux produits venant des pays industriels.

5. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), est née le 1^{er} Janvier 1995 mais le système commercial qu'elle représente a presque un demi-siècle de plus (GATT), qui a évolué au fil des années à travers plusieurs cycles de négociation. Le dernier et le plus important de ces cycles, Le Cycle d'Uruguay, qui a duré de 1986 à 1994, a conduit à la création de l'OMC. Alors que le GATT régissait principalement le commerce des marchandises, l'OMC et ses Accords visent aussi

¹ Le DTS a été créé par le FMI en 1969 comme avoir de réserve internationale complémentaire dans le cadre du système de parités fixes de Bretton Woods. Tout pays adhérent au système devait disposer de réserves officielles — avoirs en or de l'État ou de la banque centrale et devises largement acceptées — qui pouvaient servir à racheter sa monnaie nationale sur les marchés des changes internationaux, au besoin, pour maintenir son taux de change

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

le commerce des services ainsi que les échanges d'inventions , de créations et de dessins et modèles (propriété intellectuelle) .

6. Présentation de la chambre de commerce internationale CCI :

Fondée en 1919, la chambre de commerce internationale est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels¹

Les missions de la chambre de commerce² :

- Faciliter et promouvoir le contact et la connaissance mutuelle des marchés et des entreprises des deux pays,
- Informer les entreprises algériennes et françaises des conditions économiques, financières, juridiques, fiscales et pratiques dans lesquelles elles peuvent mener à bien en Algérie ou en France une activité de nature économique,
- Encourager la participation des entreprises aux foires et salons se trouvant dans les deux pays,
- Assurer des visites organisées des « Pavillon France » et « Pavillon Algérie » lors des manifestations économiques, foires, salons de produits industriels, commerciaux et services de chacun des deux pays et accompagner les entreprises qui les visitent,
- Accompagner des délégations des chefs d'entreprises dans les deux pays,
- Développer la transmission du savoir-faire professionnel et pour cela, développer une action de formation de mise à niveau aux métiers de l'entreprise, tels que des séminaires thématiques, symposiums, colloques et réunions.

Section2 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Sous-section 1 : Contrats de commerce international :

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente. Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées :

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

¹ <http://www.iccwbo.org/about-icc/> visité le 14/03/2017 à 09 :08

² <http://www.cci-af.org/presentation-chambre-algerie/qui-sommes-nous/roles-et-missions/> visité le 14/03/2017 à 09 :15

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- Aux aléas fâcheux.

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

1. Généralités sur les contrats :

1.1. Définition d'un contrat :

Le contrat est "*une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose*"¹.

Le contrat est un accord de volontés qui crée des engagements à la charge des parties.

1.2. Les conditions :

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes² :

La capacité juridique des parties : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.

- Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et l'acceptation de ce qui est proposé par l'autre.

L'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

2. Contrat de commerce international :

2.1. Définition du contrat de commerce international :

« *Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis* »³. Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

¹ Article 54 du code de commerce algérien

² BESSOMET, (A) et LAMY (P) : *Contrats d'affaires internationaux*, 2^{ème} Edition PEARSON, 2008, p.18

³ CHAUVIER, (Stéphane) : *Le contrat international*, édition VUIBERT, Paris, 2007, p.5.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

2.2. Conditions de formation :

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

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

2.3. La formation du contrat :

Deux cas de figure sont à distinguer, selon lesquels l'accord prend ou non la forme d'un contrat rédigé¹ :

2.3.1. Cas de contrat rédigé :

La faveur de l'écrit paraphé en commun accord est souhaitée, mais cette procédure considérée comme lourde est exigée mais indispensable pour des contrats importants. L'accord de volonté se manifeste dans ce cas par la signature conjointe d'un même document.

2.3.2. Absence de contrat rédigé :

Dans de très nombreuses circonstances, le contrat est établi, non pas par la rédaction d'un document conjoint, mais par des échanges de correspondances : facture *pro forma*, offre de services, bon de commande, accusé de réception de commande, ...etc.

Généralement, l'opération débute par une commande établie sur la base d'un catalogue ou un bordereau des prix ; parfois, elle fait référence à un accord cadre ou contrat cadre, ou à un contrat de distribution. Dans tous ces cas, se pose alors le problème de la formation et du contenu exact du contrat.

2.4. Effets du contrat de commerce international :

2.4.1. Obligations des parties :

A. Obligations du vendeur :

- ◆ Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- ◆ Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu ;
- ◆ Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

¹ PAVEAU (J), DUPHIL (F) et Autres : « *Exporter* », édition FOUCHER, 24ème Edition, MALAKOFF, 2013, P.466.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

B. Obligations de l'acheteur :

- ◆ Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- ◆ Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison "*obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante*"¹ ; tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

2.4.2. Transfert de propriété et de risques² :

A. Transfert de propriété :

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

B. Convention de Vienne.

C. Transfert de risques :

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété.

Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques. Aussi, le recours aux "Incoterms", qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

2.5. Les qualités d'un bon contrat commercial :

- Un bon contrat d'affaire combinera quatre ingrédients indispensables³ :
- Une volonté sincère et réfléchie
- La maîtrise des enjeux et des risques
- Le respect des lois, des règlements et des usages applicables
- Un contrat clair exprimé en termes simple

2.6. Conception du contrat international :

Il doit préciser⁴ :

- ❖ Les références de l'exportateur ;
- ❖ Les références de l'acheteur potentiel ;
- ❖ Les produits (poids, quantités, prix) ;

¹ Convention de Vienne du 29 mai au 3 juin 1933.

² HANNACHI, (Mehdi) et HELLAL (Karim) : *Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur*, mémoire pour obtention master option finance et commerce international, 2013, p.11

³ BESSONNET, (A) et LAMY (P) : Op.cit., p.12

⁴ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Techniques du commerce international*, édition DUNOD, Paris, 2002, P.201.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- ❖ Le délai de livraison et point de départ de ce délai ;
- ❖ Les conditions de livraison ;
- ❖ Les conditions de paiement ;
- ❖ La devise de facturation et le montant total de l'offre.

2.7. Les principales clauses :

Il existe de nombreux contrats types qui peuvent servir de guide de rédaction, il est évidemment impossible de proposer un texte utilisable dans tous les secteurs d'activité ou tous les pays. Une fiche technique présente la structure commentée d'un contrat de vente de biens de consommation, inspirée des travaux de centre de commerce international Cnuceid/OMC.

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses⁸.

2.7.1. Des clauses générales

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

.2.7.2. Des clauses techniques et commerciales

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
- Nature de l'emballage ;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

2.7.3. Des clauses financières ¹ :

Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas-là Formule de révision ;

- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

2.7.4. Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat)

¹ BLANCO, (Dominique) : *Négociier et rédiger un contrat international*, 3^{ème} Edition DUNOD, 2002, p.58

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Date de mise en vigueur du contrat ;

Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;

Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;

Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;

Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;

Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;

Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Sous-section 2 : Les documents de commerce international :

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux :

1. Les documents de prix :

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner ¹:

- * L'identité des contractants.
- * L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- * Le pays d'origine et de provenance des marchandises.

¹ HANNACHI, (M) et HELLAL (K) : Op.cit., p.p. 19.20

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- * La nature des marchandises ou des services fournis.
- * Leur qualité, prix unitaire et le montant global
- * La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- * La décomposition en part transférable et part payable en DA.
- * Date d'établissement de la facture et délais de livraison.
- * Conditions de vente et de livraison.
- * Autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer :

1.1. La facture Pro forma :

Avant la vente, le vendeur établit la facture pro forma afin de permettre à l'acheteur d'obtenir une licence d'importation ou l'octroi d'un crédit. Elle est considérée comme une promesse de vente, soit une simple offre de prix qui n'engage aucune partie. L'acceptation ou le refus sont du ressort de l'acheteur.

La facture pro-forma peut se définir selon le glossaire international comme suit : « *La facture pro forma est un document non-comptable qui fait office d'évaluation du montant qui sera facturé au client, sous réserve que ce dernier accepte les conditions incluses dans cette "facture-devis". Une facture pro forma sert à :*

- Déterminer avec précision les conditions d'achat d'un produit.
- Obtenir une autorisation de douane pour l'achat ou la vente des marchandises »¹

1.2. La facture commerciale (facture définitive) : « *La facture commerciale est un document de transfert de propriété, document comptable et fiscale, document de transport des marchandises »*

² C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée matérialise les éléments du contrat commercial et pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes³ :

- Les noms et adresses des co-contractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires
- Les conditions de paiement.

¹ <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/facture-pro-forma.html> visité le 19/03/2017 à 13 :02

² <http://www.revue-du-commerce-international.info/fr/documentation/facture> visité le 20/03/2017 à 16 :27

³ BENA YAD, (Iftycen) : Séminaire de formation : *La pratique du crédit documentaire*, Alger juin 2006

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- Incoterms

1.3. La facture consulaire : Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur¹.

1.4. La note de frais : L'acheteur peut réclamer à son fournisseur une note de frais, car elle donne le détail de tout ce qui a été rajouté au montant de la facture autre que le montant de marchandise².

2/ Les documents de transport :

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion).

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime.

2.1. Le connaissement maritime :

C'est un document essentiel, sa délivrance au capitaine d'un navire, ou son agent, reconnaît recevoir les marchandises qui y sont mentionnées et s'engage à les transporter aux conditions convenues et à les délivrer à destination conformément aux instructions reçues moyennant le paiement du fret. Il est émis en exécution d'un contrat de transport. Il donne droit à la délivrance et donc à la possession des marchandises à destination. Ainsi, s'il constitue le support matériel du contrat de transport, le connaissement est de plus un titre représentatif de la propriété des marchandises, il peut être : -à ordre, -à personne dénommée, -reçu pour embarquement³.

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »⁴.

Le connaissement peut être établi sous trois formes essentielles :

- ✓ A personne dénommée (sans clause à ordre) : Dans ce cas, seule la personne indiquée peut retirer la marchandise. Le document n'est pas transmissible.
- ✓ A ordre d'une personne nommément désignée. Le connaissement dans ce cas est transmissible par endossement. C'est la forme la plus utilisée.

¹ BERNET, (Rollande) : *Principe de technique bancaire*, 25 Editions DUNOD, Paris, 2008, p.355.

² ZORDANI, (Safia) : *Financement des opérations du commerce extérieur en Algérie*, mémoire de magister en sciences économiques option monnaie, finance et banque, 2012, p.67

³ LASARY : « *Le commerce international* », édition DALLOZ, Belgique, 2005, P.158.

⁴ MONOD, (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- ✓ Au porteur : transmissible de main en main avec tous les risques que comporte cette forme (perte, vol ...etc.).Par ailleurs, le connaissement peut comporter des mentions qui précisent que la marchandise est effectivement embarquée ou pas encore.

2.2. La lettre de transport aérien (Airways bill) :

« *Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien LTA* »¹

La lettre de transport aérien est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité .Si ses déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas des dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis du transporteur et vis-à-vis des tiers².

2.3. La lettre de voiture :

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire³. Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge

« Duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

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

2.4. Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes⁴ .

3. Documents d'assurance :

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés. Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF - FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques⁵. En Algérie, tout

¹ Convention de Varsovie du 12.10.1929

² LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Management des opérations de commerce international*, édition DUNOD, Paris, 2007, p.35

³ Convention Internationale de Rome 1933

⁴ HANNACHI, (M) et HELLAL (K) : Op.cit., p.24

⁵ BERNET, (Rollande) :Op.cit., p.355

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

l'importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles à l'instruction n° 02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises .

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut-être :

3.1.La police flottante ou police d'abonnement : par l'émission d'un certificat d'assurance, elle constitue un contrat d'abonnement pour la prise en charge automatique de toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré (importateur) .C'est un contrat de longue durée .La souscription d'une assurance auprès d'une compagnie agréée est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport .Il existe deux natures de risques : l'avarie particulière¹ et l'avarie commune².

Le remboursement est affectif dans le cas d'une avarie commune ou d'une avarie particulière ciblée. En Algérie tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

3.2.La police au voyage : c'est un contrat qui donne naissance à une police d'assurance assurant les risques déterminés concernant une affaire bien précise . En général elle concerne les petits importateurs.

4. Documents annexes :

4.1. Le certificat d'analyse :

Pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'État. Il constate la teneur et le titrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique³.

4.2. Listes de colisage et de poids :

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

¹ Tout ce qui peut arriver à la marchandise suite à la faute de la marchandise (ex : marchandises périssables).

² Il s'agit de tous les autres dommages qui peuvent arriver à la marchandise dans le cas de force majeure.

³. BERNET, (Rollande) :Op.cit., p.354

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

4.3. Le certificat d'usine :

Ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques¹.

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

4.5. Le certificat d'inspection, d'analyse sanitaire ou phytosanitaire :

Il se matérialise les contrôles sur la marchandise. Il peut être émis par l'entreprise productrice du produit mais, le plus souvent, il est délivré par un organisme tiers, garant de la neutralité du contrôle. Il existe des sociétés spécialisées dans ces inspections comme Bureau Veritas, SGS, Cotecna qui sont les leaders mondiaux dans ces métiers du contrôle².

4.6. Le certificat d'origine : est un document douanier certifiant l'origine (de la fabrication) de la marchandise. Il est établi depuis toujours par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) compétente.

Sous-section 3 : Les incoterms

La mondialisation des marchés internationaux a fortement poussé la vente des marchandises dans tous les pays et ceci a augmenté la complexité de ces affaires car il y a plus de possibilités de ne pas s'entendre d'une manière claire et précise sur certaines conditions, obligations et risques ceci pouvant amener les parties des procédures coûteuses.

En vue d'éviter les confusions, incertitudes et erreurs d'interprétations, la chambre de commerce internationale « CCI » a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé « Incoterms » (contraction « d'International Commercial Terms ») pour expliciter les conditions de livraison.

1. Définition :

Les incoterms désignent les conditions de vente internationales (international commercial terms), et sont définis par la chambre de commerce internationale « *Les règles des Incoterms définissent les responsabilités des acheteurs et des vendeurs pour la livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente. Elles sont les règles officielles afin de déterminer comment les frais et risques sont alloués aux parties. Les règles des Incoterms sont régulièrement incérées au sein des contrats de vente à l'échelle mondiale et sont devenues partie intégrante du langage commercial de tous les jours.* »³

¹ Ibid., p.354

² SI AHMED : Cours financement des transactions internationales, école HEC kolea, 2016, p.9

³ La chambre de commerce internationale, 2010

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Ils précisent les conditions du transfert de frais et de risques entre acheteur et vendeur compte tenu d'une localisation géographique précise comme un port ou aéroport.

Les incoterms ne règlent pas le transfert de propriété qui, dans la pratique, reste attaché à la notion de livraison.¹

2. Historique :

En 1920, la Chambre de commerce internationale (CCI) a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ces termes indiquent comment les parties, le vendeur et l'acheteur, peuvent se répartir les coûts et les risques du transport et qui a la responsabilité du dédouanement à l'exportation et à l'importation. Cela a conduit à l'élaboration par la CCI, des règles uniformes pour l'interprétation des termes commerciaux.

En 1936, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), située à Paris, publie sous le nom d'Incoterms (International Commercial TERMS), une série de règles internationales pour répondre à cette question. Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales Internationales les plus récentes, plusieurs amendements ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aujourd'hui aux Incoterms 2010 qui viennent succéder aux Incoterms 2000². Les dernières modifications applicables depuis le 1er janvier 2011 portent principalement sur la suppression de quatre Incoterms - DEQ, DES, DAF et DDU – et l'introduction de deux nouveaux Incoterms : DAT (Rendu au Terminal) et DAP (Rendu au lieu de destination).

3. Objectifs³ :

- * Etablir une série de règles internationales, de caractère facultatif, précisant l'interprétation des principaux termes utilisés dans les contrats de vente avec l'étranger.
- * Eviter les malentendus dus aux diversités d'interprétation des usages commerciaux pouvant différer d'un pays à l'autre.
- * Eclairer les exportateurs sur la loi nationale applicable au contrat en lui donnant suffisamment de renseignement et l'aider dans l'interprétation de ces derniers.
- * Servir de base au contrat, tout en prévoyant certaines modifications ou additions dans la mesure ou les circonstances ou leur commodité l'exigerait.
- * Préciser de façon explicite les obligations et les frais que chaque partie se propose d'assumer.

4. Présentation des incoterms :

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Le petit export*, édition DUNOD, Paris, 2009, p .5

² KSOURI, (I) : *Les opérations du commerce international*, Edition BERTI, Alger 2014, p93

³ GRAUMANN, (Sylvie) : *Guide pratique du commerce international importation /exportation*, édition LITEC 1992, p.107

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.

L'importance des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie à notre avis leur présentation succincte dans le cadre de cette étude¹ :

Tableau N°04 : Présentation des incoterms

EXW	A l'usine (lieu convenu)	L'acheteur supporte tous les frais et tous les risques inhérents au transport de la marchandise à partir de son chargement dans l'établissement du vendeur jusqu'au point de destination.
FCA	Franco transporteur (lieu convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises au transporteur désigné par l'acheteur.
FAS	Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)	Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire au port d'embarquement convenu.
FOB	Franco bord (port d'embarquement convenu)	Le transfert de risques et de frais se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.
CFR	Coût et fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret maritime mais le transfert de risque se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.
CIF	Coût, assurance, fret (port de destination convenu)	Le vendeur paie le fret et souscrit une assurance CIF+10%, pour le compte de l'acheteur. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.
CPT	Port payé jusqu'à (point de destination convenu)	Le transfert des risques et frais a lieu au moment de la remise de la marchandise au premier transporteur.
CIP	Port et assurance payés jusqu'à (point de destination convenu)	Même transfert de risque de CPT mais c'est le vendeur qui paie le transport et qui fournit et paie l'assurance transport
DAF	Rendu frontière (lieu convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait au passage de la frontière

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008 p.13

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

DES	Rendu es ship (port de destination convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait à bord du navire, au point de déchargement usuel du port convenu
DEQ	Rendu à quai, droit non acquittés	Le vendeur supporte les risques jusqu'à la mise à disposition de la marchandise, dédouané sur le quai
DDU	Rendu droit non acquittés (lieu convenu)	Le vendeur supporte tous les risques et les frais jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation
DDP	Rendu droits acquittés (lieu convenu)	Le transfert des risques et des frais se fait à la livraison chez l'acheteur, c'est l'incoterm imposant les obligations maximum au vendeur

Source : LEGRAND, (G) et MARTINI, (H) : Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris ,2008 p.13

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le **FOB**¹ et le **CFR**². L'incoterm **CIF**³ est interdit.

Tableau N°05 : Les dernières modifications des incoterms :

Les incoterms supprimé 2000		Les nouveaux incoterms 2010
DEQ : Rendu à Quai	→	DAT : Rendu au Terminal
DAF : Rendu à la Frontière		DAP : Rendu au Lieu de Destination
DES : Rendu au Navire	→	
DDU : Rendu non Dédouané		

Source : www.intere.x.fr/fr/methodes/incoterms-2010, consulté le 2/04/2017 à 15 :20

5. Classification des incoterms :

La prise en compte des lieux de livraison et de la nature de transport facilite l'adéquation de l'incoterm à l'opération envisagée.

5.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :

¹ <http://www.douane.gouv.fr/> / consulté le 29/03/2017 à 22 :03

² <http://www.douane.gouv.fr/> / consulté le 29/03/2017 à 22 :10

³ <http://www.douane.gouv.fr/> / consulté le 29/03/2017 à 22 :16

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- Groupe E : comprend l'incoterm **Ex Work** : Obligation minimale pour le vendeur- Groupe F : (Free : franco) comprend les incoterms **FCA, FAS** et **FOB** : Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- Groupe C : (Cost or Carriage : coût ou port) comprend **CFR, CIF, CPT** et **CIP** : Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
- Groupe D : (delivered : rendu) comprend les incoterms **DAT, DAP** et **DDP** : Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal

5.2. Selon le lieu de livraison : selon ce caractère, les incoterms se dissocient en 2 groupes : les incoterms de départ et les incoterms d'arrivée

FAS, FOB, CFR, DES, DEQ sont des incoterms spécifiquement conçus pour le transport maritime associé à une manutention traditionnelle.

EXW, FCA, CPT, CIP, DDU et **DDP** sont utilisables quel que soit le mode d'acheminement y compris les transports multimodal et maritime.

DAF implique un transport terrestre, routier ou ferroviaire.

6. Le rôle des incoterms :

Les incoterms précisent 3 points essentiels ¹:

- ✓ Transfert des risques
- ✓ Partage des frais
- ✓ Obligations documentaires

6.1. Le transfert des risques : désigne le moment et le lieu à partir duquel :

- L'acheteur assume les risques encourus par la marchandise
- Le vendeur a accompli son obligation de livraison

6.2. Le partage des frais : le partage entre le vendeur et l'acheteur indique qui supporte les frais de logistique internationale, c'est-à-dire essentiellement les frais de vérification de la marchandise, d'emballages, d'entreposage, de manutention, de transport, d'assurance, de dédouanement export et import, les droits de douane et autres impositions.

6.3. Les obligations documentaires : concernent les documents à fournir par l'une ou l'autre des parties au contrat de vente, sous forme papier, numérisée ou par EDI (Echange de données informatisé)

7. Le choix d'incoterms :

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de

¹ DUPHIL, (F) et PAVEAU (M) : *Gestion des opérations d'import-export*, édition FOUCHER .Vanves, 2009, p.6

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques¹.

8. Les limites des incoterms :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm...)

Section 3 : la domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation².

Les banques primaires, préalablement agréées par la banque d'Algérie et dénommées « intermédiaires agréés », jouent un rôle prépondérant en matière de contrôle sur les opérations de change et celles issues du commerce extérieur. Ce contrôle est assuré aussi bien à priori qu'à posteriori en conformité avec les textes réglementaire en vigueur. Elles sont, en parallèle avec les douanes nationales, l'ossature sur laquelle est assise l'application de la réglementation du change et du commerce extérieur. Cette tâche, déléguée donc préalablement par la banque d'Algérie, est à son tour élargie aux agences ayant reçues de cette institution une immatriculation et sont de ce fait appelées « guichets domiciliataires »³.

Ainsi, dans le cadre cette délégation, les banques se voient responsables de l'application des textes réglementaires en vigueur diffusés sous différentes formes (instructions, notes, règlements avis...) .La réglementation sen du commerce extérieur et du contrôle de change exige que toutes les opérations d'importation ou d'exportation des biens et/ou de services payables par le transfert de devises, doivent obligatoirement être domiciliées auprès d'une banque agréée.

❖ La définition de la domiciliation bancaire :

Le contrôle des flux physiques et financiers relève de la Banque d'Algérie, les banques commerciales sont dans l'obligation de s'y conformer en vue de permettre aux autorités du des changes d'accomplir leurs attributions de contrôle sur toutes les transactions avec l'étranger ; ce contrôle s'exerce en amont et en aval de l'opération commerciale par le biais d'un certain nombre de texte réglementaire.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) :Op.cit., P.26.

² BOURI, (Chaouki) : *La logistique du commerce extérieur en Algérie : théorie et pratique*, EDIK ,2000 p.252

³ MANSOURI, (Meheni) : *Le financement des opérations du commerce extérieur*, mémoire master, 2014, p.31

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Conformément aux dispositions de l'instruction N°91/12 du 14 Décembre 1991 de la B.A et la note 03/95 du 15 Décembre 1995, le support technique à l'exercice de la réglementation du commerce extérieur et des changes est constitué par la domiciliation préalable obligatoire des opérations d'importations, leur suivi et leur apurement.

La domiciliation consiste en :

- Pour l'importateur : à choisir, avant la réalisation de son opération d'importation, une banque intermédiaire agréée en Algérie, auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités bancaires requises en la matière ;
- Pour la banque domiciliataire : 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

Sous-section 1 : La domiciliation des importations :

La domiciliation des importations consiste pour l'importateur à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque auprès de laquelle il s'engage à effectuer pour son compte toutes les opérations et formalités prévues par la réglementation en vigueur ; Pour la banque intermédiaire agréée à effectuer pour le compte de l'importateur toutes les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de changes¹.

En acceptant d'apposer son cachet de domiciliation sur le support de la transaction remis par le client, la banque accepte implicitement d'effectuer pour le compte de celui-ci toutes les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes pour lui assurer une couverture de change, grâce à laquelle le client pourra assurer le règlement financier de son importation.

Un dossier de domiciliation ouvert donne à son titulaire le droit de couverture de change lui permettant de régler son importation par le débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou en devises.

Avant de procéder à la domiciliation, le banquier est tenu de s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'importation sont réunies. Il s'agit notamment de vérifier que l'importateur :

- ✓ N'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur.
- ✓ Disposer d'un registre de commerce en cours de validité et d'une carte fiscale.
- ✓ Disposer d'une surface financière comme garantie de solvabilité.
- ✓ Les produits coïncident avec son activité et qu'ils ne sont pas prohibés ou soumis à une réglementation spéciale.
- ✓ Le traitement d'un dossier de domiciliation d'importation fait appel au respect de trois phases
- ✓ La phase ouverture
- ✓ La phase gestion

¹ Règlement banque d'Algérie, article 2 n° 91/12 du 14/08/1991

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- ✓ La phase apurement

Le traitement d'un dossier de domiciliation à l'import :

L'ouverture du dossier de domiciliation :

Quand un client de la banque désire domicilier une opération d'importation, il est tenu de lui présenter :

- ✓ Un contrat commercial.
- ✓ Une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le directeur d'agence, reproduisant quelques indications figurant sur le contrat commercial
- ✓ Une demande de domiciliation singée.
- ✓ Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à l'opération attribue un numéro de domiciliation, ouvre une fiche contrôle ainsi que le dossier financier relatif à cette opération.

1.1 Attribution d'un numéro de domiciliation :

Sachant que toutes les opérations de domiciliation des importations effectuées par la banque sont portées dans un REPERTOIRE, chronologiquement à leur date d'ouverture ; leur numéro de classement représente le numéro de domiciliation de l'opération ; avec toute fois la précision qu'une distinction est constatée entre les domiciliations des opérations dites à :

La domiciliation des importations « DI » : ce sont les importations à délai normal valable six (06) mois à partir de la date de domiciliation. Ces importations ont un numéro chronologique allant de 00001 à 79999.

La domiciliation des importations « DIP » : ce sont les importations à délai spéciale valable au-delà de six (06) mois à partir de la date de domiciliation, lorsqu'il y a différé de paiement. Ces importations ont un numéro chronologique allant de 80001 à 99999.

L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation (immatriculation) par la banque domiciliaire, après vérification du tarif douanier (TD) en liaison avec le produit à importer et de la liste des produits interdits, produits interdits, prohibés ou soumis à une restriction.

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases, il est constitué de dix-huit (18) chiffres et trois (03) lettres soit un total de vingt et un (21) caractères, comme suit :

A	B	C	D	E	G	H
---	---	---	---	---	---	---

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

Case B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO

1.2. La remise à l'importateur des factures domiciliées :

Après avoir enregistré l'ouverture du dossier de domiciliation l'agent appose sur les factures pro forma la griffe de domiciliation. Cette griffe se présente comme suit :

Exemple de domiciliation de la Banque Extérieur d'Algérie BEA :

35	03	01	2016	4	10	00048	USD
----	----	----	------	---	----	-------	-----

Le banquier remet ensuite au client les exemplaires de la facture (le support de la transaction) dûment domiciliée et un exemplaire de la déclaration d'engagement.

1.3. Etablissement d'une fiche de contrôle :

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

1.4. Comptabilisation de l'opération :

Dès la domiciliation de la facture, le préposé à l'opération débite le compte du client du montant de la commission de domiciliation, TVA 19%.

La domiciliation bancaire donne lieu au paiement d'une commission et taxe d'un montant fixé par les conditions de banque pour rémunérer le service rendu.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Debit	Client
Credit	Commission de domiciliation et taxe

2. Gestion du dossier de domiciliation :

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

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (de 6 mois, 8mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture). Si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (Exemplaire déclarant « D10 ») et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur des douanes pour le réclamer.

2.1. Le contrôle du dossier :

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

- Une vérification au sixième mois,
- Inventaire au huitième mois,
- Etablissement d'un bilan au neuvième mois,
- Décision de la banque au dixième mois (apurement).

2.2. Le règlement financier :

Les banques ne peuvent effectuer les transferts qu'après réception des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national, ainsi que les factures définitives.

S'agissant des acomptes, les sièges domiciliaires peuvent procéder à leur règlement (versement) dans la mesure où ils sont prévus par le contrat et dans la limite de 15% du montant global du marché.

Le règlement d'une importation, quel que soit le mode de paiement prédéfini, ne peut se faire avant que l'opération de domiciliation ne soit réalisée. Il y a lieu de distinguer les règlements avant et après dédouanement de la marchandise :

2.2.1. Règlement avant dédouanement : Cette opération peut se faire sous les formes suivantes

- Acompte.
- Remise documentaire.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

- Crédit documentaire.
- Ordre de paiement émis.

2.2.2. Règlement après dédouanement : Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D3. Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire national et les factures définitives.

2.2.3. Déclaration d'apurement des dossiers :

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir ¹:

- 3 mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant.
- 3 mois après le dernier règlement d'une opération réalisable par paiement différé.
- L'apurement d'un dossier domicilié (importation ou exportation) est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers permettant de s'assurer que l'opération, en question, s'est réalisée conformément à la réglementation en vigueur.
- A l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités. En cas de refus de ce dernier², le dossier est transmis :
- Au service du contrôle de changes de la B.A lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30.000 DA.
- Au service contentieux de la banque dans les autres cas.

Dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliataires, la B.A fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier suivant :

- **Au 30 avril** : pour les dossiers ouverts au premier semestre de l'année précédente,
- **Au 31 octobre** : pour ceux ouverts au deuxième semestre de l'année écoulée

3. Apurement de la domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transaction courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération :

La facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

¹ L'article 17 du règlement n°91/12 relatif à la domiciliation des importations

² Article 18 du règlement B.A n° 91/12 du 14-08-1991 relatifs à la domiciliation des importations.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit¹ :

3.1. Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;

3.2. Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;

3.3. Dossier en excédant de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;

3.4. Dossier non utilisé ou annulé : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

Remarque :

Les dossiers de domiciliation ainsi déclarés doivent être conservés avec tous les justificatifs appropriés au niveau des archives pour être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle extrême pendant une période de cinq(05) ans.

Sous-section 2 : Domiciliation des exportations :

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation¹ préalable à l'exception des ²:

- Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devises.
- Exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA faite par l'entremise de l'administration des P et T.
- L'exportation est au même titre que l'importation, soumise à une domiciliation préalable et obligatoire auprès d'une banque intermédiaire agréée.

Cette dernière consiste :

Pour l'exportateur, à choisir une banque intermédiaire agréée avec laquelle il accomplit toutes les formalités bancaires relatives à la réalisation de la transaction.

Pour la banque intermédiaire agréée, à faire immatriculer auprès de ses guichets un contrat ou une facture définitive d'exportation de biens ou de services et à ce titre, elle s'engage à effectuer les formalités prévues par la réglementation en vigueur.

¹ BOURI, (Chaouki) :Op.cit. p.268

² Règlement BA N° 91-13 du 14/08/91

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

On distingue deux types de domiciliation des exportations :

- ❖ *Domiciliation des exportations à court terme (CT)* : dont le règlement est exigible dans un délai n'excédant pas cent quatre-vingt (180) jours, à compter du jour de l'expédition des marchandises.
- ❖ *Domiciliation des exportations à moyen terme (MT)* : dont le règlement peut intervenir au-delà des cent quatre-vingt (180) jours, à compter du jour d'expédition des marchandises opérations conditionnées par l'accord préalable de la banque d'Algérie.

1. Le traitement du dossier de domiciliation :

Le traitement d'un dossier de domiciliation d'exportation fait appel au respect de trois phases

1.1. L'ouverture du dossier de domiciliation :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation d'exportation est subordonnée à la présentation, par client, des documents suivants :

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

A la réception de ces documents, le préposé à la domiciliation vérifie leurs conformités. Une fois ces documents sont vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération sur « un répertoire des dossiers d'exportation domiciliés » attribue un numéro de domiciliation, ouvre une fiche de contrôle et ouvre la domiciliation sur le système DELTA.

1.1.1 Attribution d'un numéro de domiciliation :

A	B	C	D	E	F	G	H
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'exportation et oppose la griffe de domiciliation sur le support de la transaction. La griffe de domiciliation se présente comme suit :

Case A et B : lieu d'implantation et le code d'agrément de la banque, numéro d'agrément de guichet ;

Case C : le numéro du guichet ;

Case D et E : l'année et le trimestre ;

Case F : Procédure de domiciliation « CT ou MT » ;

Case G : représente le numéro chronologique du dossier.

Case H : le code de la monnaie.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

1.1.2. Etablissement d'une fiche de contrôle :

Le banquier doit établir une fiche de contrôle pour les mêmes fins que celles développées dans la domiciliation des importations, cette fiche est destinée à abriter toutes les pièces afférant à la domiciliation.

1.2. La gestion du dossier :

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

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

Il est noté que l'exportateur peut bénéficier, s'il le désire d'une rétrocession en devises à hauteur de 50% du produit rapatrié dans les délais réglementaires. Cette rétrocession est versée dans son « compte devise personne morale » avec possibilité d'utiliser ces fonds pour le développement de ses activités d'exportation. Il peut également individualiser 20% de la part rétrocédée en la cessant dans son compte devises exportateur dont l'utilisation est laissée à la totale discrétion de l'exportateur.

1.3. L'apurement du dossier :

Le chargé de l'opération doit s'assurer, pour chaque dossier, de l'existence de l'original du contrat commercial, du document douanier (D11) ainsi que d'un exemplaire de la formule 4, condition indispensable à la réalisation de l'apurement.

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

1^{er} cas : Dossier apuré : Lorsque le montant net rapatrié (la formule 4) est égal à la valeur dédouanée (sur le D11), l'exportation a été réalisée dans les délais et montants convenus.

2^{ème} cas : Dossier en insuffisance de règlement : La valeur dédouanée est supérieure au montant rapatrié.

3^{ème} cas : Dossier en excédent de règlement : lorsque la valeur dédouanée est inférieure au montant rapatrié.

Remarque :

Les dossiers de domiciliation ainsi déclarés doivent être conservés avec tous les justificatifs appropriés au niveau de l'agence domiciliaire pour être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle externe pendant une durée de cinq ans.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

2. Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- ✓ Les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances.
- ✓ Les importations dites sans paiements réalisés par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- ✓ Les importations dites sans paiements réalisés par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- ✓ Les importations /exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100,000 DA en valeur FOB.
- ✓ Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie.

Chapitre 01 : Les fondements du commerce international

Conclusion :

À travers les éléments étalés dans ce premier chapitre, nous constatons qu'une importance particulière doit être accordée à l'histoire du commerce international ainsi que ses théories qui servent à justifier le besoin qui a fait la naissance du commerce international.

Aussi, le contrat constitue l'élément de base de toute transaction et doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants.

Les deux contractants doivent négocier avec précision les conditions de la réalisation d'une transaction internationale, ils doivent faire référence aux différents types d'incoterms ainsi que les documents exigés dans leur transaction en vue de régler leurs obligations respectives surtout celles portant sur la livraison de la marchandise, le transfert des risques et sur la répartition des frais et des coûts.

Toutefois il est indispensable au banquier de vérifier au préalable, si le type d'incoterms et d'instrument choisis sont parfaitement adéquats.

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, à travers laquelle l'opérateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur

Au cours de ce chapitre nous avons pris connaissance de toutes les exigences des deux contractants (importateur/exportateur), qui permettent le bon déroulement de la transaction internationale dans les meilleures conditions, et d'éviter tout empêchement. Pour ce faire nous avons jugé utile d'exposer au deuxième chapitre le **financement du commerce extérieur**.

Chapitre 02 :
Financement des
opérations de
commerce
international

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Introduction :

Le développement des échanges internationaux, a eu comme conséquence la mise en place d'une gamme de moyens de paiement, et modes de financement dans le but de la pérennité de ce dernier étant donné que ces moyens représentent des éléments déterminants et indispensables à tout échange commercial. Pour ce faire, la mise en place des crédits extérieurs doit faire l'objet d'un calcul économique minutieux.

Pour le coût et le taux de rentabilité, et leurs remboursements doivent s'effectuer aux dates d'échéances contractuelles.

En définitif, pour garantir la bonne exécution d'un contrat commercial d'une facture ou d'une transaction internationale, ceux-ci doivent être démunis des risques, pour cette raison les banques ont mis à la disposition de leurs clients une multitude de techniques de financement qui reposent à leur tour sur une diversité de modes de transaction visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couvertures adaptées à chaque risque.

Dans le but de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement, ce chapitre a été établi de manière à présenter en première section le financement des importations, en deuxième section : le financement des exportations, et enfin la troisième section qui expose les différents risques et garanties inhérents aux opérations de commerce international.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Section 1 : Financement des importations :

Sous-section 1 : La remise documentaire :

1. Définition :

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances »¹.

« La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée

«Banque remettante » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents »²

« La Remise documentaire est un moyen de paiement à l'international par laquelle un exportateur (vendeur) confie à sa banque des documents avec pour instruction de ne les remettre à l'importateur (acheteur) que contre paiement ou acceptation d'effets.

« La Remise documentaire aussi appelée (encaissement documentaire) est l'opération inverse du crédit documentaire, c'est-à-dire qu'elle se déroule du côté de l'exportateur »³.

2. Cadre Règlementaire de la remise documentaire :

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO N °40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que : « Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire ».

¹ La chambre de commerce internationale a édité des brochures relatives aux Règles et Usances Uniformes et notamment :

- la brochure n° 522 relative à la remise documentaire,
- la brochure n° 382 relative à l'arbitrage,
- la brochure n° 600 relative aux crédits documentaires (révision de 2007),

² PASCO, (Corinne) : *Commerce international*, édition DUNOD, Paris, 1997, p. 100

³ PAVEAU, (J) et DAUFIL (F) : Op.cit. p .354.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

3. Codification :

Les droits et obligations des intervenants sont codifiés dans des règles et usances uniformes relatives aux encaissements publiées par la chambre de commerce internationale, publication numéro 522, révision 1996. L'application de ces règles n'est pas ni générale ni obligatoire, elles sont cependant très largement reconnues au niveau international.

4. La remise documentaire est un engagement non financier de la banque :

La prestation réalisée par la banque n'a aucun caractère financier, elle équivaut à une prestation de service, un engagement de faire : présenter les documents à l'acheteur et lui demander de les payer avant de pouvoir en disposer.

5. Les intervenants : La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes ¹:

5.1. Le donneur d'ordre

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

5.2. La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance⁸.

5.3. La banque chargée de l'encaissement

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur⁹.

5.4. La banque présentatrice : (banque de l'acheteur) :

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

5.5. Le tiré :

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

6. Les formes de la remise documentaire :

Selon la nature de l'instrument de paiement, la remise document prend deux formes.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : « Commerce international », 2^{ème} Edition DUNOD, Paris, 2008, p. 147

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Tableau N°6 : Les deux formes de remise documentaire

Documents contre paiement D/P	Document contre acceptation D/A
La banque informe l'acheteur de la réception du document et ne les lui remet que contre paiement immédiat, généralement par virement électronique	La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente.
L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement	la mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé

Source : PAVEAU (J) et autres : Exporter Pratique du commerce international 24e édition, Edition : Foucher-Malakoff- octobre 2014, p 352.

7. Les caractéristiques d'une remise documentaire :

L'encaissement documentaire est régi, conformément aux Règles et Usances Uniformes de la CCI relatives aux encaissements 522 de la CCI. Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes ¹:

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :
- Exécuter les instructions reçues par son mandant
- Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.
- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
- les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
- les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;

¹ HANNACHI, (M) et HELLAL(K) : Op.cit., p.39

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
- la liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
- les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- les frais et intérêts à encaisser ;
- le mode de paiement ;
- la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

8. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :

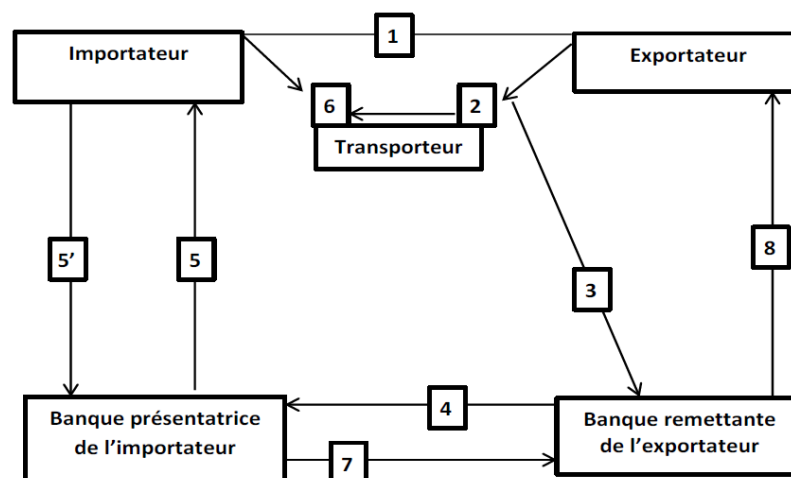
L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

Par ailleurs, ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, et de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.

L'avis de sort : est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.

Figure N° 01 : Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire

Les étapes de la remise documentaire sont retracées dans ce schéma suivant



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H) : *commerce international*, 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, p.146.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

1. le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
2. le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.
4. la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
5. la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.
- 5'. L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
6. Présentation des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.
7. La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
8. la banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur

9. Traitement d'une remise documentaire à l'importation :

L'intervention du banquier domiciliataire débute dès l'arrivée des documents convenus sous couvert d'un bordereau de transmission, reçu exclusivement par le canal interbancaire de la banque remettante ou du correspondant implanté dans le pays de l'exportateur.

A la réception des remises, le chargé du traitement de l'opération doit tout d'abord ¹:

- Pointer les documents avec le bordereau de transmission, et s'assurer ainsi qu'il n'y a pas de documents manquants.
- Procéder à une vérification de la régularité apparente des documents présentés.
- Enregistrer la remise sur un répertoire approprié, en lui attribuant un numéro d'ordre.
- Ouvrir une chemise « remise documentaire reçues ».

¹ MOUSSOUS, (Walid) et YAGOUBI(Abdelhamid) : *Financement du commerce extérieur par la remise documentaire* Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme d'Ingénieur d'Etat en Statistique et Economie Appliquée Option : Finance et Actuariat, 2013, p.50

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- Etablir un avis de déposition en cinq exemplaires.

Il devra ensuite, prendre contact avec le client intéressé. Il l'avise de l'arrivée des documents et l'invite à se rendre à ses guichets pour examen et levée des documents.

Lors de sa présentation, l'importateur devra examiner lui-même les documents avec grande attention et décider s'il y a lieu des lever, car une fois cette levée faite, son accord de paiement devient irrévocable.

Si le résultat de la vérification est satisfaisant, l'importateur s'exécute comme prévu, en signant un ordre de virement (si la remise est contre paiement) ou un avis de domiciliation avec acceptation de l'effet de commerce (si la remise est contre acceptation)

10. Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Comme tout mode de règlement, la remise documentaire présente des avantages et des inconvénients, qu'en voici ¹:

10.1. Avantages

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

10.2. Inconvénients

- Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise.
- La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer).

¹ [Http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/remisedoc.htm](http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/instrutech/remisedoc.htm) visité le 26/04/2017 à 14 :02

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise etc.) pour l'exportateur. Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial).
- Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage
- Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.
- Pour limiter ces risques il est recommandé de rechercher l'aval de la banque de l'importateur et ou recourir aux assurances.

Sous-section 2 : Le crédit documentaire

1. Définition :

C'est sans doute la forme du crédit la plus importante et la plus répandue en matière de commerce international.

« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant, contre remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestation de services. »¹

« Le crédit documentaire ou la lettre de crédit est un engagement donnée à une banque pour le compte d'un acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer le bénéficiaire (l'exportateur) la valeur d'un effet de commerce et/ou les documents sous réserve que le termes et les conditions du crédit soient respectées »²

« le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importé contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit »³

¹ KLEIN-CORNEDE (J), DEPREE (D) et MARTINI (H) : « Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties », REVUE BANQUE éditions, Paris 2010, P.34.

² ROUYER ACHOINEL, (Gérard) : *La banque et l'entreprise*, LA REVUE BANQUE édition éditeur, 1996, p.336

³ BENHALIMA, (Ammar) : *Pratique des techniques bancaires*, édition DAHLEB 1997, p.94

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

« Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée. »¹

2. L'engagement bancaire :

La technique du crédit documentaire repose sur l'engagement bancaire de payer les documents dès lors qu'ils sont crédibles, c'est-à-dire conformes aux attentes de l'acheteur

Tableau N°7 : Engagement Bancaire

Dans un crédit documentaire	Dans une remise documentaire
-Payez des documents aux attentes de l'acheteur.	-Présentez les documents contre le paiement ou l'acceptation d'un effet de commerce

Source : PAVEAU (J), DAUFIL (F), BARELIER (A), DUBOIN (J), GERRVAIS (F), KUHN (G), LEMAIRE (J.P), LEVY (C), PAVEAU (M) : *Exporter Pratique du commerce international* 24e édition, Edition : Foucher-Malkof- octobre 2014, p 357

En résumé le crédit documentaire permet :

- De faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur.
- D'assurer à l'importateur, que le paiement par sa banque n'est fait, que si le vendeur a réalisé ses propres obligations contractuelles.

Le Credoc est donc à la fois, un instrument de paiement et un mécanisme de sécurité.

Pour qu'il soit efficace, il faut que les banques respectent leurs engagements et apportent une réponse aux préoccupations des partenaires commerciaux qui jouent le rôle d'arbitre.

Elles doivent être neutres pour concilier les intérêts réciproques, parfois différents du vendeur et de l'acheteur.

3. La codification des règles et usances :

Les règles et Usances uniformes 600 en matière de crédits documentaires (révision 2006 entrée en application le 1^{er} juillet 2007) codifient la pratique des crédits documentaires. Elles sont publiées par la chambre de commerce internationale (CCI brochure n° 600). Les 39 articles des RUU 600 définissent la notion de crédit documentaire, les termes employés, les obligations et droits de chacune des parties.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : « *Gestion des opérations import-export : Op.cit.*, P.147.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Ces règles et usances sont largement acceptées au plan mondial mais elles ne sont pas des lois. C'est le contrat commercial qui s'applique, il doit donc faire référence aux règles et usances si le paiement se fait par crédit documentaire.

4. Cadre réglementaire :

L'article 69 de la Loi de Finances Complémentaire (LFC) parue au Journal Officiel n° 44 du 26 juillet 2009 introduit une nouvelle obligation en matière de paiement des importations qui doit s'effectuer obligatoirement par Crédit documentaire.

Par ailleurs, dans la « *Loi de Finance Complémentaire 2011* » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que

Les importations destinées à la vente en l'état s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire.

Ainsi, Les entreprises productrices de biens et services peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire

5. Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire :

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties ¹:

- ✓ Le donneur d'ordre (l'acheteur).
- ✓ Le bénéficiaire (le vendeur).
- ✓ La banque émettrice (la banque de l'acheteur).
- ✓ La banque notificatrice ou confirmant

5.1. Le donneur d'ordre :

C'est l'acheteur qui a négocié le contrat commercial avec son fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur étranger, ou il précise entre autres, les documents qu'il désire et les modalités de réalisation du crédit.

5.2. La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire pour notification et éventuellement confirmation.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) :Op.cit., p .150.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

5.3. La banque Notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur, lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée « banque confirmatrice ».

5.4. Le bénéficiaire :

C'est le fournisseur étranger qui bénéficiera de l'engagement bancaire d'être payé, pris par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice.

6. L'engagement bancaire : les documents et les dates

Le crédit documentaire est l'engagement de la banque émettrice de payer un montant déterminé au vendeur(bénéficiaire) contre remise, dans un délai fixé, des documents exigés par l'acheteur (donneur d'ordre).

6.1. Les exigences documentaires : L'engagement bancaire est totalement déterminé par les exigences documentaires énoncées au moment de la mise en place du crédit documentaire.

6.2. Les exigences de dates : L'engagement de la banque de payer est limité dans le temps par des dates liées soit à l'exécution de l'opération commerciale, soit aux règles et usances en matière de crédit documentaire.

L'engagement bancaire débute à la date d'ouverture et se termine au plus tard à la date d'expiration appelée aussi « date limite de validité ». A l'intérieur de cette période, l'acheteur fixe une date limite d'expédition.

Les Règles et Usances fixent des normes de présentation des documents par le bénéficiaire et d'examen des documents par les banques

6.3. Délais maximum de présentation des documents par le bénéficiaire

A défaut d'un délai inférieur fixé par l'acheteur donneur d'ordre les règles et usances limitent à vingt et un jours (21 jours) le délai maximum entre la date d'expédition et la date de présentation des documents.

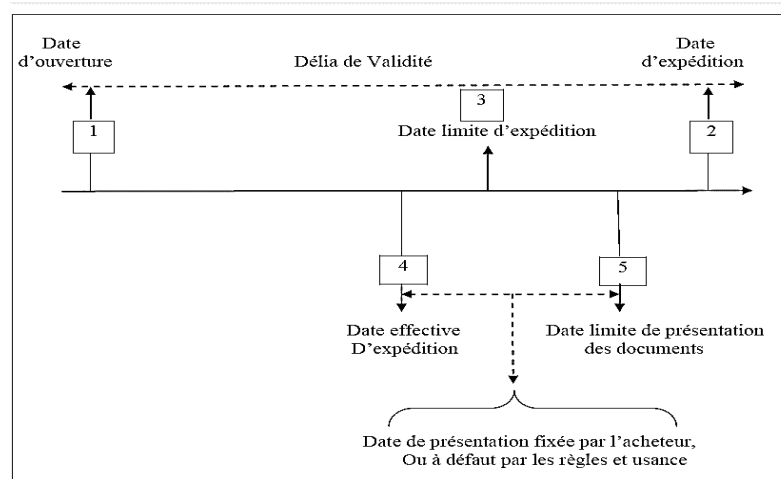
6.4. Délais d'examen des documents par les banques

Les banques réalisatrices et émettrices disposent d'un maximum de cinq jours (5 jours) ouvrés pour examiner les documents et déterminer leur conformité au crédit documentaire.

Au-delà de ce délai, les documents sont réputés conforme.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Figure N°2 : Les Cinq dates clés du crédit documentaire



Source : PAVEAU (J) et autres : *Exporter Pratique du commerce international* 24e édition, Edition : Foucher-Malkof- octobre 2014, p 360.

7. Les différentes formes de crédit documentaire

Il existe différentes types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères ¹:

- Le critère ' `sécurité'
- Le critère `mode de réalisation"
- Le critère " financement"

7.1. Selon le critère de sécurité :

Il existe trois sorts de crédits documentaires qui définissent le degré d'engagement des banques et protègent d'une manière croissante l'exportateur :

7.1.1. Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.²

Ce type de crédit est utilisé surtout par des entreprises d'un même groupe au lieu et place d'une promesse ou d'un ordre de payer, le crédit révocable est d'un emploi rare entre partenaires qui ne se connaissent guère ; il n'est jamais confirmé.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Op.cit., p .158

² Article 8 des RUU

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

7.1.2. Le crédit documentaire irrévocable :

La banque émettrice est seule engagé au paiement et ne peut modifier ou annuler son Engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état)¹.

7.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Lorsque la banque émettrice demande à la banque notificatrice de confirmer le crédit documentaire irrévocable, non seulement elle s'engage à payer le bénéficiaire, mais oblige également la banque notificatrice à payer les documents présentés par le bénéficiaire dans les délais prescrit.

Le bénéficiaire reçoit donc un double engagement : celui de la banque notificatrice, plus prête de lui .Il est évident que si cette confirmation est faite par la propre banque du bénéficiaire, cela renforce encore sa sécurité².Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur³

7.2. Selon le critère Modes de réalisation

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise Ces engagements vis -à- vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit. ⁴

Il existe quatre modes de réalisation codifiés dans les règles et usances en matière de crédit documentaire :

¹ OULOUNIS, (Samia) : *Gestion financière internationale*, office des publications universitaires, Alger, 2005, p.18

² BOUYACOUB, (Farouk) : *L'entreprise et le financement bancaire*, CASBAH édition, Alger, 2000, p.265

³ MOUSSOUS, (Walid) et YAGOUBI(Abdelhamid) : Op.cit., p.55

⁴ HANNACHI,(Mehdi) et HELLAL (Karim) : Op.cit., p.39

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Tableau n°8 : les quatre modes de réalisation

Mode	Conséquence pour l'engagement bancaire de pays
Païement à vue	La banque émettrice ou confirmatrice paie ou vu des documents reconnue conformes
Païement à échéance	La banque émettrice ou confirmatrice s'engage à payer à l'échéance indiquée.
Païement par acceptation	La banque émettrice ou confirmatrice accepte un effet tiré sur elle-même à l'échéance indiqué.
Païement par négociation	La banque désignée pour réaliser le crédit documentaire achète des traites tirées sur une autre banque qu'elle-même et /ou les documents jugés conformes en acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire.

Source : PAVEAU (J), et autres : *Exporter Pratique du commerce international* 24e édition, Edition : Foucher-Malakoff- octobre 2014, p364

7.3. Selon le critère de financement :

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

7.3.1. Le crédit documentaire transférable :

C'est une autorisation que donne l'importateur et sa banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs¹.

7.3.2. Le crédit RED Clause :

C'est un crédit qui permet au vendeur de percevoir du correspondant bancaire une avance dont le montant a déjà été convenu.

Cette avance est payée contre l'engagement écrit du vendeur de faire suivre les documents d'expédition dans les délais prescrits.

¹ BELAICHE, (Ali) et SAADI (Messaoud) : *Le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur*, mémoire master en sciences commerciales, 2014, p.38

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Le banquier correspondant règle cette avance sous la responsabilité du banquier émetteur. Si le vendeur ne respecte pas ses engagements ou ne rembourse pas l'avance, le correspondant débite la banque émettrice du montant de l'avance des intérêts¹.

7.3.3 Le crédit documentaire adossé ou back to back :

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction.

Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « Garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second.

Crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.

7.3.4. Le crédit renouvelable (revolving)

Utilisé dans le cadre d'un contrat de livraisons échelonnées. C'est un crédit automatiquement renouvelable qui couvre la valeur de chaque tranche, à concurrence du montant total indiqué dans le contrat².

8. La vérification des documents :

Etant donné la grande minutie qu'il faut employer pour traiter les crédits documentaires, sous peine de rejet de la banque, les listes qui suivent permettront d'éviter les erreurs les plus flagrantes³.

8.1. Vérification de l'effet

- Echéance en conformité avec celle stipulée dans le crédit.
- Montant identique à celui mentionné sur la facture.
- L'effet doit porter les mentions exigées sur le crédit.

8.2. Vérification de la facture

- La description et la qualité de la marchandise doivent correspondre à celles indiquées dans le crédit.
- vérifier qu'il n'y a aucune marchandise supplémentaire.
- C la facture doit être établie dans le nombre d'exemplaires demandés au crédit.

¹ BOUYACOUB,(Farouk) : Op.cit., p.266

² Ibid.,p.266

³ GRRUMANN, (Sylvie) :Op.cit., p.177

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- Elle doit indiquer les conditions de vente (incoterms).
- Le prix doit correspondre à celui du crédit.
- Le crédit ne doit pas supporter des intérêts qui n'ont pas été prévus en réalisant la vente des marchandises. Toutes les indications mentionnées sur le crédit documentaire doivent y figurer.

8.3 Vérifications de l'assurance

- L'assurance doit être conforme aux conditions de vente.
- Elle doit rentrer en vigueur à compter de la date mentionnée sur les documents d'expédition.
- Tous les risques stipulés doivent être dûment couverts dans le document d'assurance.
- Elle doit être réalisée dans le nombre d'exemplaires requis.
- La couverture d'assurance doit être exprimée dans la même monnaie que celle du crédit.

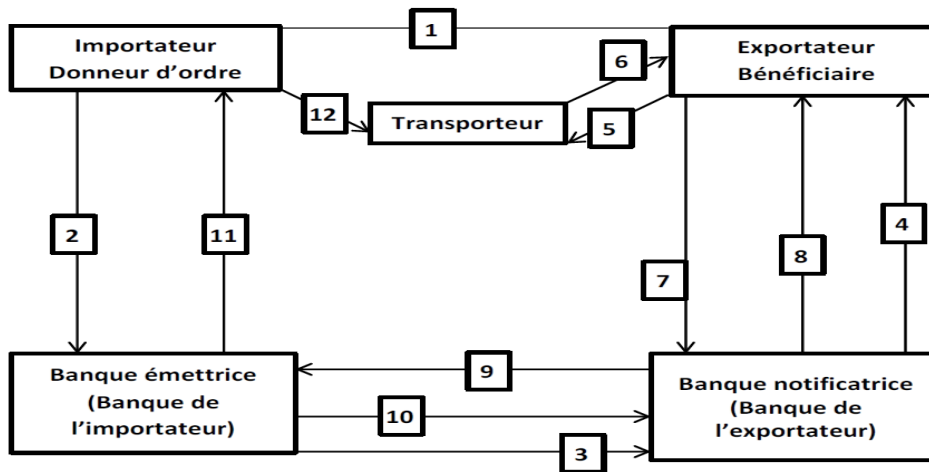
8.4. Vérification des connaissements :

- Le connaissement doit être du type demandé dans le crédit (to order, Bank endorsed, etc...).
- Port d'embarquement et la destination doivent concorder avec le crédit et les autres documents.
- Il doit faire la preuve que la marchandise a été réellement mise à bord.
- Il ne doit pas comporter de réserves sur la marchandise et sur l'emballage.
- La date limite d'expédition doit avoir été respectée.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

9. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire

Figure N° 03 : Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire



Source : <http://entreprises.bnpparibas.fr>

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

1. L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
2. L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
3. La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
4. La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire.
5. Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat.
6. En contrepartie de la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport.
7. Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (confirmante) vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance).

9. La banque notificatrice (confirmatrice), transmet tous les documents à la banque émettrice.

10. La banque émettrice reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien les documents peuvent être acceptés pour un paiement différé) ; elle rembourse la banque confirmatrice (notificatrice).

11. La banque émettrice remet les documents à l'acheteur (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.

12. L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

10. Caractéristiques du crédit documentaire :

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI). Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire¹.

11. Avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Comme tout mode de règlement, le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients comme suit :

11.1. Les avantages² :

Les avantages pour chacun des contractants :

11.1.1. Pour l'exportateur/le vendeur

Les lettres de crédit ouvrent les portes du commerce international en offrant un mode de

- Paiement sûr en contrepartie du respect des obligations contractuelles.
- Une banque se substitue à l'acheteur pour le paiement des marchandises ou des services exportés.

¹ <http://www.banque-info.com/fiches-pratiques-bancaires/le-credit-documentaire> visité le 27/04/2017 à 15 :45

² MEYER, (V) et ROLIN (C) : « Techniques du commerce international », édition NATHAN, Paris, 1997, p .94.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- La banque émettrice s'engage à effectuer le paiement si toutes les conditions énoncées dans la lettre de crédit sont respectées.
- Des possibilités de financement sont offertes dans de nombreux pays, tel le financement avant l'expédition garantie par une lettre de crédit ou l'escompte de traites acceptées tirées en vertu de lettres de crédit.
- L'expertise de la banque est mise à profit pour faciliter le déroulement des opérations commerciales.
- Le paiement des marchandises expédiées peut être effectué à votre propre banque ou à une autre banque de votre choix.

11.1.2. Pour l'importateur/l'acheteur

- Le vendeur ne sera réglé que lorsque les conditions de la lettre de crédit auront été remplies.
- L'importateur peut fixer les dates d'expédition des marchandises achetées.
- Les ressources ne sont pas immobilisées.

11.2. Les inconvénients¹

Les inconvénients pour les deux parties de contrat :

11.2.1. Pour l'importateur et l'exportateur

- Respect des conditions du crédit documentaire convenues et des documents à fournir : à la moindre erreur le crédit documentaire doit être annulé ou modifié (avec l'accord de toutes les parties si irrévocable) ce qui engendre des frais supplémentaires.
- Administration lourdes et complexes.
- Instrument coûteux, notamment pour le crédit documentaire confirmé.
- Paiement des commissions même en cas de non utilisation ou non-exécution

11.2.2. Spécifique pour l'importateur/l'acheteur

Exigence fréquente d'un blocage de fonds en contre garantie de l'ouverture d'un crédit documentaire par la banque.

11.2.3. Spécifique pour l'exportateur/le vendeur

Refus de l'importateur d'accepter les documents suivi par des frais supplémentaire.

¹ PASCO, (Corinne): Op.cit, p .104.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Sous-section 3 : Encaissement simple (transfert libre) :

1. Définition :

« Nous désignons sous l'expression «encaissement direct» les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a remplis ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré¹ ».

« Le transfert libre (l'encaissement simple) quant à lui n'est pas une technique particulière, sous cette expression est désignée l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque pouvant qu'il a rempli ses obligations au regard à la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur² »

« Le terme de transfert libre vise un encaissement de documents financiers accompagnés de documents commerciaux »³

2. Cadre réglementaire :

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

« Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars pour la même entreprise ».

3. Documents :

Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents à savoir :

- L'engagement d'importation signée par l'importateur
- Facture définitive domiciliée
- Le justificatif douanier 10 exemplaires banquent
- Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'un transfert contrepartie physique.

¹ LASARY : *Le commerce international*, Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005, p.198

² CAUDAMINE, (Guy) et MONTIER (jean) : *Banques et marchés financiers*, édition ECONOMICA, Paris, 1998, p.108

³ RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI, brochure n°522, paris réservée 95

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

4. Le choix de l'encaissement simple :

En absence de sécurisation, l'exportateur peut prendre le risque d'utiliser ce mode de paiement dans deux situations¹ :

4.1. Ancienneté et proximité relationnelles entre partenaires

L'ancienneté de la relation commerciale ne suffit pas, la situation de l'acheteur importateur peut se dégrader. L'exportateur doit disposer en permanence d'information sur son client.

4.2. La mise en place d'une solution alternative pour la gestion des risques :

La gestion des risques ne passe pas nécessairement par le processus de paiement. La souscription d'une assurance-crédit apporte une sécurisation de créance et d'accepter une prise de risque au niveau du processus de paiement.

5. Déroulement de l'opération :

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

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

Remarque :

Cette pratique d'encaissement libre est réservée en Algérie uniquement aux personnes morales

(Par référence à la note 11/VGT12 du 25.03.2002 de la Banque d'Algérie). Les personnes physiques sont par conséquent exclues du champ d'application.

¹ PAVEAU, (j) et Autres : Op.cit., p.352

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

6. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple

L'encaissement simple comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

6.1. Avantage

Cette opération se caractérise par la :

- Simplicité de la procédure ;
- Modération des coûts ;
- Rapidité et souplesse.

6.2. Inconvénients

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

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

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Section 2 : Financement des exportations :

Sous-section 1 : Le crédit fournisseur

Crédit de mobilisation de créances nées à moyen terme sur l'étranger réalisable par escompte d'effets de commerce créées dans le cadre d'un marché d'exportation.

1. Définition :

« C'est un crédit à moyen ou long terme qui est octroyé par l'exportateur à son acheteur dans le cadre de son contrat commercial. L'objet du contrat doit être l'exportation de biens et/ou de services. L'entreprise s'adresse ensuite à sa banque pour refinancer le crédit accordé au client. Ce crédit peut-être assortie d'une garantie COFACE. Grâce à cette solution l'entreprise préserve sa trésorerie et représente un argument commercial non négligeable. C'est donc la banque qui se substitue à l'entreprise pour ce qui concerne la créance sur le client étranger¹».

« Ce sont les crédits faits par des fournisseurs à des importateurs installés à l'étranger».

« Le crédit fournisseur est un crédit bancaire accordé directement au fournisseur (exportateur) qui a lui-même consenti un délai de paiement à son partenaire étranger (importateur). Ce crédit permet à l'exportateur d'escompter sa créance et d'encaisser, au moment de la livraison partielle ou totale de l'exportation, le montant des sommes qui lui sont dues par l'acheteur »².

Les durées de ces crédits vont jusqu'à sept ans lorsqu'il s'agit de moyen terme et dix ans lorsqu'ils s'inscrivent dans le long terme.

Ces crédits sont garantis par des organismes spécialisés, tels la COFACE en France, HERMS en Allemagne ou encore la SACCE en Italie. Ces organismes délivrent des polices d'assurance-crédit aux banquiers et aux établissements financiers prêteurs.

Généralement, ces compagnies d'assurance couvrent les risques politiques, les risques monétaires, les risques liés à une catastrophe naturelle et les risques de non transfert.

2. Types de crédits fournisseurs

2.1. Les crédits fournisseurs à moyens terme :

Ce sont des crédits spécifiques, adaptés à un contrat donné

¹ <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/le-crundefineddit-fournisseur.html> visité le 02/05/2017 à 17 :17

² MANNAL, (S) et SIMON (Y) : *Technique Financière Internationale*, 7ème Edition ECONOMICA, Paris, 2001, P.580.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Un plan de financement du marché, établi en fonction des perspectives de dépenses et de rentrées dans le cadre du contrat commercial détermine le besoin de crédit (de préfinancement notamment).

2.2. Les crédits fournisseurs à long terme :

Ces crédits financent les exportations de gros équipements, d'usines complètes, ou encore des grands chantiers à l'étranger.

3. Les caractéristiques :

3.1. 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 ;

3.2. Coûts de crédit :

La prime d'assurance ainsi que tous 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.

3.3. La durée de crédit :

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

3.4. 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 encas de paiement à compter de la libération de la première.

4. Déroulement du crédit fournisseur :

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

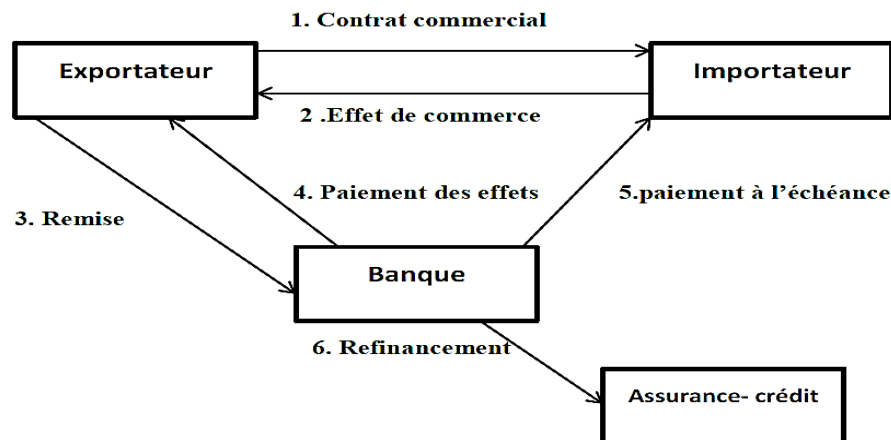
Tout d'abord, l'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client et l'interroge sur les délais, le taux et la part financière. Après accord mutuel, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

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

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

Figure N°4 : Le déroulement d'un crédit fournisseur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, 7^{ème} édition DUNOD, Paris, 2003, p 150

5. Les avantages et les inconvénients

Le crédit fournisseur présente les avantages suivants ¹:

5.1. Les avantages :

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

¹ BELAICHE, (Ali) et SAADI (Messaoud) : Op.cit., p.46

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

5.2. Les inconvénients :

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

Sous-section 2 : Crédit acheteur :

Crédit à moyen terme accordé par une banque française directement à un acheteur étranger, afin de lui permettre de régler au comptant son fournisseur étranger.

1. Définition :

« *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 accorde des délais de paiement à son client, est attribué directement à l'acheteur étranger par les banques et organismes spécialisés du pays exportateur* »¹.

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.
- ❖ *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.

¹ Dictionnaire de l'import – export et du commerce international », édition GAL/MLP, p. 14

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

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%.

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.

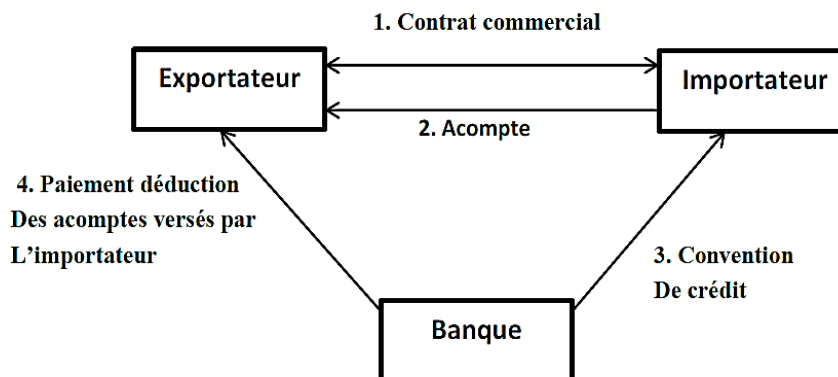
3. Le déroulement du crédit acheteur :

Le contrat commercial est conclu entre l'exportateur national et l'acheteur étranger ; il a pour but de définir les obligations respectives des deux parties : prestations à fournir, prix, délai de livraison... Le contrat de crédit est signé entre la banque prêteuse et l'acheteur étranger

La banque s'engage à payer le fournisseur national (en général 85 % du contrat) tandis que l'acheteur accepte de rembourser à la banque les sommes réglées au fournisseur selon des modalités précisées dans le contrat (période de remboursement, taux, durée, garanties).

L'acheteur étranger paie directement à l'exportateur les acomptes représentant le plus souvent 15 % du contrat. Cet accord est parfois couvert par un crédit financier.

Figure N°5 : Le déroulement du crédit acheteur



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, 7^{ème} édition DUNOD, Paris, 2003, p 151.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

4. Avantages et inconvénients du crédit acheteur :

Ce crédit est le mode de financement le plus utilisé, il présente de nombreux avantages :

4.1. Les avantages :

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

4.2. Les inconvénients :

- La longue durée du crédit crée le risque de change.
- Seules les grandes entreprises peuvent bénéficier de ce type de financement.

5. La comparaison entre le crédit acheteur et crédit fournisseur :

Afin de mieux distinguer les caractéristiques des deux procédures de financement, nous allons faire une comparaison dans laquelle nous présenterons des principales différences¹ :

A/ sur le plan juridique :

- ✓ Le crédit acheteur : contrairement au crédit fournisseur, est fondé sur deux contrats distincts et autonomes mais complémentaires :
- ✓ 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.

¹ Document interne de la banque centrale de l'Algérie / comparaison de crédit acheteur et fournisseur

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

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.

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.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

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 également sur le plan d'exécution du contrat commercial, sachant que c'est l'exportateur qui va supporter ces risques.

Section 3 : les risques et garanties liées aux opérations du commerce international

Sous-section 1 : Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale :

Dans le commerce international il convient de rappeler que la nature des risques encourus dans une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente à celle existant dans un marché intérieur.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, ainsi il devrait connaître les procédures et les techniques lui permettant de les limiter.

1. Classification des risques :

1.1. Le risque commercial :

« Dans le sens général, cette notion correspond au fait de réussir ou d'échouer dans la commercialisation d'un produit ou service. Car il existe des produits de très bonne qualité qui ne trouvent pas suffisamment d'acheteurs, le producteur encourt donc un risque commercial⁴⁰. Dans le sens strict, le risque commercial se situe au niveau de la variation de la marge

Dans le sens strict, le risque commercial se situe au niveau de la variation de la marge commercial qui peut fortement augmenter ou diminuer pour le même produit, d'une période à une autre, pour diverses raisons pas toujours maîtrisable par l'entreprise ». Le respect des clauses du contrat commercial peut concerner les éléments suivants ; la qualité, les conditions sanitaire, la qualité, la qualité, le délai d'expiration,...etc.

1.2. Le risque d'interruption du marché :

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations des incoterms ont été remplies. Ce risque existe également quand les deux pays des contractants entrent en conflit politique empêchant la livraison des marchandises déjà fabriquées ou en cours de montage.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

1.2.1. Pour l'importateur : C'est le risque subi par l'importateur quand la marchandise est produite presque exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut alors profiter de sa position dominante pour refuser de lui en livrer ou d'augmenter ses tarifs suivant la conjoncture.

1.2.2. Pour l'exportateur : Ce risque existe lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà terminées et que l'importateur ne désire plus recevoir ces marchandises pour une quelconque raison. S'il s'agit de marchandises spécifiques ou fabriquées sur mesure, il sera difficile pour l'exportateur.

1.3. Le risque économique :

Ce risque qui se situe pendant la période de fabrication, c'est en fait le risque de hausse des prix internes du pays fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de « prix fermes et non révisables ».

1.4. Risque de fabrication :

Le risque de fabrication se définit par l'empêchement pour l'assuré, en raison d'un fait générateur de sinistre, de fabriquer les biens ou d'exécuter les services qui lui ont été commandés et plus généralement, de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles¹

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 livraison².

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronté durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- Un fait politique dans le pays de l'acheteur
- Pénurie de moyens de transport à l'étranger
- Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur

1.5. Le risque de change :

Le risque de change peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à l'utilisation d'une monnaie différente de la devise domestique.

¹ GRAUMANN (Sylvie) : Op.cit., p.202

² LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations Import-export*, op.cit., p. 223

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

« Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies »¹, « c'est un risque de variation d'une devise contractuelle »² il est supporté par les participants en position de change. Toute fluctuation défavorable des taux de change risque de se répercuter négativement sur les flux futurs espérés par l'acteur en position³.

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.

1.6. Risque politique

L'atteinte à la propriété ou au contrôle de l'entreprise, suite à des mesures gouvernementales telles que : les favorables au gouvernement. L'expropriation, la spoliation, la nationalisation, ou l'ingérence publique au niveau du conseil d'administration de l'entreprise par la nomination de personnalités locales favorables au gouvernement.

L'entrave à l'activité locale générée par des contraintes de nature juridique, fiscale, financière ou économique.

Les fermetures de la frontière, embargos, ...etc.

Il est possible de distinguer différents niveaux d'action d'un gouvernement à l'encontre d'investisseurs étrangers ou d'opérateurs internationaux :

- Les actions d'ingérence non discriminatoires : nommer des ressortissants nationaux aux postes de direction, obliger les investisseurs étrangers à construire des équipements sociaux ou économique (école, hôpitaux, routes, adduction d'eau)
- Les actions d'ingérence discriminatoires : prélever des droits et taxes spécial
- Les sanctions discriminatoires : réinvestissement obligatoire des bénéfices

¹ COLOMB, (Jean-Albert) : *Finance de marché*, édition ESKA Paris, 1998, p.106

² GRAUMMAN, (Sylvie) : *Guide pratique du commerce international importation/exportation*, 3^{ème} Edition LITEC, 1992, p.202

³ http://www.memoireonline.com/08/09/2504/m_Les-instruments-de-couverture-du-risque-de-change8.html visité le 28/05/2017 à 9:47

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- La dépossession : expropriation, nationalisation¹

On peut résumer les contraintes politiques et institutionnelles comme suit : il s'agit du risque de survenance d'événements politiques (guerre, instabilité sociale, coût d'état, faillite de l'état...etc.) dans le pays de l'acheteur pouvant avoir des répercussions sur les intérêts du vendeur, qu'ils soient économiques et / ou humain. Ce type d'événement peut perturber voire annuler les transactions commerciales au détriment du vendeur et générer des impayés. Ce risque concerne les acheteurs privés et surtout publics.

S'il survient, les recours sont très aléatoires pour le vendeur et peuvent prendre beaucoup de temps avant d'aboutir. Il est donc nécessaire d'anticiper ce risque et de s'en prémunir.

1.7. Le risque d'insolvabilité (risque de non remboursement) :

Ce risque se produit dans le cas où l'acheteur étranger est mis en état d'insolvabilité et ne peut effectuer les règlements prévus.

1.8. Risque du crédit :

Résulte de l'incertitude quant à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché².

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

1.9. Risque catastrophique :

On désigne par risque catastrophique celui qui résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat.

1.10. Risque de non transfert :

Risque couru par un exportateur de ne pas être payé pour des raisons techniques ou tenant à la situation de la monnaie du pays importateur, les règlements en faveur de l'étranger ne se font plus.³

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Management des opérations de commerce international importer-exporter*, op.cit., p.229

² https://www.fimarkets.com/pages/risque_credit.php visité le 02/06/2017 à 13:35

³ <http://www.banque-info.com/lexique-bancaire/r/risque-de-non-transfert> visité le 02/06/2017 à 15 :48

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

2. Les risques liés au financement des importations :

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

2.1. Les risques associés à la remise documentaire

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

2.1.1. Risque pour l'importateur Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

2.1.2. Risque pour l'exportateur Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avalisée) peut donc rester impayée alors que l'acheteur a retiré la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.¹

Pour prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepté un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations Import-export*, op.cit., p.215

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

2.1.3. Risque pour la banque du vendeur En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

2.2. Les risques associés au crédit documentaire : Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

2.2.1. Le risque pris par la banque émettrice : La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client¹.

2.2.2. Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice) En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects .d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents .si la banque ne relève pas une réserve majeure et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

2.2.3. Risque pris par l'acheteur Pour l'acheteur, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure. Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

2.2.4. Risque pris par le vendeur Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

¹ GARSUAULT, (P) et PRIAMI (S) : *Les opérations bancaires à l'international*, édition .BANQUE- EDITEUR, Paris, 2001. P.123

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

3. Les risques liés au financement des exportations :

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseurs. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement¹

3.1. Les risques associés au crédit acheteur

Dans cette technique de financement, la banque de l'exportateur accorde un prêt au client étranger avec lequel elle passe une convention, adossée au contrat commercial (signé par l'exportateur et l'importateur étranger). L'assureur garantit à la banque le remboursement de ce prêt. Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur ²: risque de fabrication et risque de crédit

3.2. Les risques associés au crédit fournisseur L'exportateur a honoré, à temps, ses obligations de livraison et a bénéficié d'un crédit fournisseur, en pratique, l'accès de l'exportateur à ce financement bancaire est favorisé par sa détention d'une chaîne de traites, souscrites à son profit par l'importateur ou de traites qu'il a lui-même tirées sur ce dernier. Pour telle ou telle raison, l'importateur ne règle pas à l'échéance, tout ou partie, de son prix de la marchandise réceptionnée. La compagnie d'assurances indemnise le vendeur ou sa banque sur la base des créances impayées, e risques associés au crédit acheteur : les risques de fabrication et risques de crédit.

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs : risque de fabrication, risque de crédit, risque d'insolvabilité

3.3. Risque de non-paiement :

Le Risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité.

Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue³.

3.3.1. Evaluation du risque :

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

3.3.1.1. La répartition du chiffre d'affaires

Le premier élément important dans l'appréciation de l'intensité du risque de non-paiement est la répartition du chiffre d'affaires de l'exportateur sur les clients et ou les pays. En effet la

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations Import-export*, op.cit. : p. 222

² Séminaire JURIS MARK, financement du commerce extérieur du 26 avril 2006, p.09

³ <http://www.carf.com/> visité le 8/06/2017 à 11 :40

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

concentration de ces ventes sur un petit nombre de clients amplifie le risque, du fait que la défaillance de l'un d'entre eux peut entraîner la liquidation de son entreprise.

3.3.1.2. Les caractéristiques de l'acheteur

La mesure du risque de non-paiement se base aussi sur les caractéristiques des clients, car ces dernières influencent la probabilité de non-paiement.

Parmi les critères objet de cette évaluation :

- L'ancienneté du client

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

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

-Sa localisation

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

-Son statut

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

Catastrophes naturelles, à des événements politiques ou à des problèmes de transfert de devises.

Dans le second cas, le risque sur cet acheteur est toujours politique, du fait que cette entreprise appartient à l'Etat qui ne peut être mis en faillite.

-L'échéance de paiement

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

3.3.2. La gestion du risque de non-paiement :

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

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

3.3.3. La prévention du risque

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

- Nouveaux clients

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

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

- Anciens clients

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

3.3.4. Le transfert du risque de non-paiement :

3.3.4.1. Le recours aux assurances

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

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

- Les polices globales

Ces polices sont destinées à couvrir les problèmes des ventes de biens de consommation et les prestations de services payables à court terme.

La police est globale, sauf dérogation prévue aux (conditions particulières), dans le sens où l'assuré s'engage à soumettre à la compagnie d'assurance la totalité des opérations d'exportation à l'exclusion de celles dont le paiement intervient par crédit documentaire irrévocable et confirmé en Algérie ou par anticipation.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- Les polices individuelles

Elles concernent aussi les biens de consommation et les prestations de services payables à court terme. Elles sont délivrées opération par opération et non pas pour un ensemble d'opérations d'un exportateur.

La quotité garantie par une police globale ou une police individuelle correspond à :

- 80 % du montant de la créance garantie au titre du risque commercial.
- 90 % du montant de la créance garantie au titre du risque politique, de catastrophe naturelle et de non-transfert.

3.3.4.2. Le recours aux sociétés d'affacturage :

Les exportateurs peuvent aussi recourir aux sociétés d'affacturage afin de se couvrir à 100 % du risque de non-paiement.

Les sociétés d'affacturage assurent non seulement les financements des exportations, mais aussi elles permettent aux exportateurs d'alléger leur trésorerie, de gérer les comptes clients et de recouvrer les créances tout en leur prélevant des commissions liées à ce financement.

3.3.4.3. Le recours aux banques (les garanties en faveur de l'exportateur) :

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

- La garantie de paiement

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

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

- La lettre de crédit "stand-by"

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

Elles sont apparues aux Etats-Unis, développées dans les pays Sud-asiatiques et au Japon et elles sont maintenant de plus en plus utilisées en Europe.

En pratique, les lettres de de crédit stand-by peuvent servir :

- ✓ Soit de moyen d'indemnisation

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- ✓ Soit de garantie du paiement d'un prix.

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

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

3.3.5.1. Le choix des instruments et techniques de paiement

Comme nous l'avons bien dit dans le deuxième chapitre, le risque crédit a une relation étroite avec les techniques de paiement choisies. En effet, plus la technique est sécurisante plus le coût est élevé et plus la procédure est complexe.

3.3.5.2. La clause de réserve de propriété

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

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

3.3.5.3. Les mesures comptables : Il en résulte que parfois l'entreprise est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou par une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance¹.

Sous-section 2 : 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.

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 ;

¹ PASCO, (Corine):Op.cit, P.126.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- ✓ 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 fraude¹ avérée».

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 des dommages et intérêts, la banque ne peut invoquer les exceptions tirées de l'autre contrat sauf bien sur la fraude.

3. Distinction entre le cautionnement et la garantie

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

¹ Acte malhonnête par lequel on cherche à tromper d'autres personnes, en enfreignant un règlement ou en transgressant la loi.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

3.1. Le cautionnement

"Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même".¹

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

3.2. La garantie :

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

En effet, La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur. Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

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

4. 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

¹ Article 644 du code civil algérien, 2007.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

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.

5. La mise en place des garanties bancaires internationales :

5.1. Les intervenants :

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

5.1.1. 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.

5.1.2. 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.

5.1.3. 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.

5.1.4. Le contre –garant : Il s'agit de la banque de l'exportateur, qui s'engage envers le garant à répondre, à toute éventuelle défaillance de son client (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 ».

6. 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 ;

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

- 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 après 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 s'y écarter parfois.

7. Types de garanties :

7.1. Les garanties en faveurs de l'importateur

Ses garanties permettent aux importateurs de s'assurer de bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue quatre types :

7.2. La garantie de soumission (BID BOND)

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. On entend par garantie de soumission ou d'adjudication, l'engagement que prend une Banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre.

Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.

7.3. La garantie de bonne exécution (Performance Bond)

Appelée aussi garantie de bonne fin ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. Elle est donnée lors de la signature du contrat et garantie à l'acheteur que la livraison ou le montage sera mené à terme dans des bonnes conditions. Le montant garanti varie de 5 à 10% de la valeur du contrat. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive)¹.

¹ DUPHIL, (F) et PAVEAU (J) : *Pratique du commerce international*, 21^{ème} Edition, FOUCHER, Vanves,

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

7.4. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond)

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

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

7.5. La garantie de retenu de garantie :

Appelée aussi «garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution¹.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

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

7.6. Les garanties en faveur de l'exportateur

L'exportateur verse des sommes d'argent pour garantir la performance de sa vente, il peut à son tour exigé de son client des garanties à sa faveur pour se couvrir contre les risques qui peuvent l'affecter.

7.6.1. Lettre de crédit STAND-BY

La lettre de crédit (STAND BY OF CREDIT) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur). Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet.

1998. p.476.

¹ NAJI : *La négociation des contrats internationaux*, cours de magister en droit bancaire, Oran 2010-2011

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

7.6.2. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire s'est développé en raison du besoin de sécurité qu'éprouvent simultanément l'exportateur et l'importateur.

A cet effet, La technique du crédit documentaire s'est dégagée progressivement de la pratique bancaire en vue de satisfaire les besoins de sécurité qu'implique le commerce internationale. Le crédit documentaire est une garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur .les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une « ouverture de crédit documentaire ¹ le principe de base du crédit documentaire est le troc : l'échange de documents contre un paiement².

7.7. Les autres garanties :

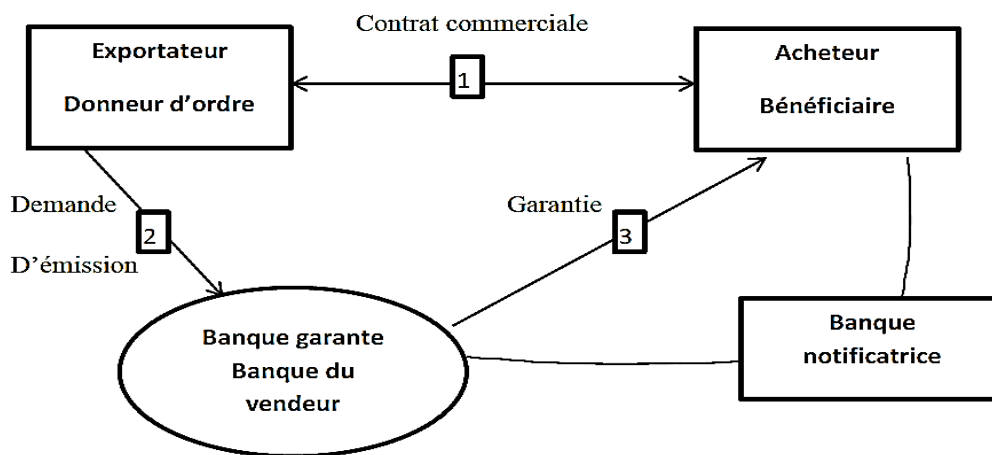
Nombreuses garanties peuvent entrer en vigueur pour assurer le financement du commerce international telles que les garanties directes, indirects et l'assurance-crédit.

7.7.1. Les garanties directes

Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe³.

Ce schéma explique la mise en place d'une garantie directe :

Figure N° 06 : Schéma d'une garantie directe



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H) : commerce internationale, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, P.181.

¹ Les règles et usances uniformes 600 relatives au crédit documentaire

² SIMON, (Y) et LAUTIER (D) : *Finance internationale*, 9^{ème} Edition, ECONOMICA, Paris, 2005, p.713

³ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Commerce international*, op.cit., P.181.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

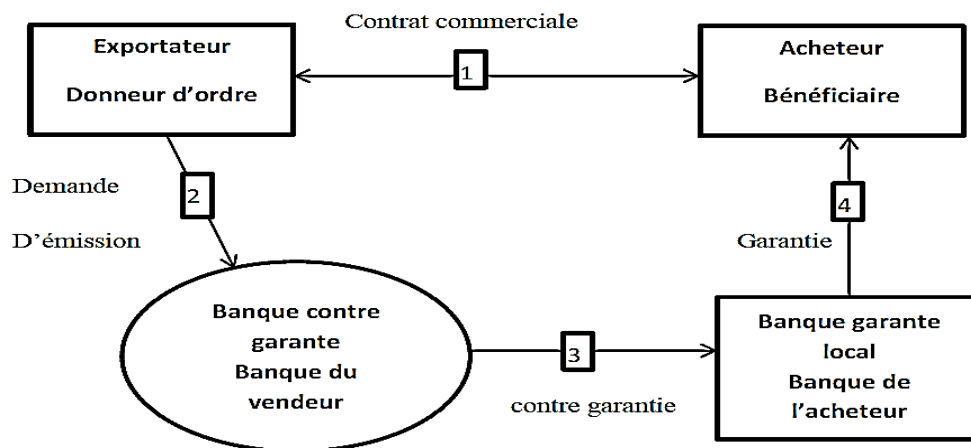
7.7.2. Les garanties indirectes

Si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec la contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte.

La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie¹.

Figure N° 07 : Schéma d'une garantie indirecte

Ce schéma explique la mise en place d'une garantie indirecte :



Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H) : commerce internationale, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010, P.181.

8. L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportatrices contre le risque de non-paiement de l'acheteur étranger auquel elle a consentie un crédit.

Cette assurance s'applique aux risques d'interruption de marché pendant la période de la fabrication et elle permet l'indemnisation de l'assuré en cas de perte à la revente de produits spécifiques.

C'est une garantie importante du fait qu'elle permet de réduire non seulement les risques d'interruption du marché mais aussi le risque de crédit, le risque politique et de fabrication.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Commerce international*, op.cit., P.181.

Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international

Conclusion :

Dans ce chapitre nous avons étalé les démarches que les établissements bancaires effectuent afin d'accomplir une opération d'importation ou d'exportation dans les meilleures conditions.

Il est évident, que les transactions internationales sont suivies par des risques qui menacent la situation financière de la banque, pour se couvrir, la banque est munie d'une série de garanties.

Celles-ci font l'objet de protéger la banque ainsi que ses opérateurs contre les risques qui peuvent menacer le bon déroulement de l'opération d'importation ou d'exportation, pour réduire ces risques et pour que l'importateur aussi l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans les bonnes conditions, les garanties ont été mise en place pour les contrecarrer.

Chapitre 03 :

Etude de cas

pratique « BEA » et

« Al BARAKA »

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Introduction :

En vue de répondre à notre problématique préalablement définie, et de déterminer les pratiques utilisées par les banques algériennes, notamment les banques : la Banque Extérieure d'Algérie BEA et la Banque Al Baraka d'Algérie BBA dans le financement des échanges internationaux.

Tout d'abord, nous allons présenter les deux banques d'accueil. Ensuite nous allons procéder à deux études dont nous avons jugé utiles pour clôturer notre humble travail.

Nous avons choisi d'entreprendre une étude qualitative visant le lieu où nous avons effectué notre stage (agence de la banque BEA et l'agence de banque AL BARAKA), celle-ci nous a permis d'appréhender le déroulement voire le cheminement d'une opération d'importation à travers la technique dite le crédit documentaire.

Une étude quantitative également a été menée dans l'objet de mesurer le degré de satisfaction des clients ayant conclu un contrat dans le cadre d'importation avec ces agences.

Il est important de signaler que la finalité de ces études achevées est d'exhiber les avantages apportés par la technique du crédit documentaire pour les banques d'une part, mais aussi pour les clients également.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie et le cas pratique associé

Sous-section 1 : présentation de la BEA

1 - Historique et création de la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A) :

La B.E.A fut la quatrième Banque à être créée le 01 Octobre 1967 par ordonnance N°67-204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ de 20 millions de dinars constitué par une dotation, entièrement, souscrite par l'état, en prise des activités de crédit lyonnais.

Dans le cadre de parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la B.E.A a pris, successivement, les activités des banques étrangères exerçant en Algérie. Celle de la société générale dans sa situation au 31 décembre 1967 puis de « Barclays Bank Limited » au 30 Avril puis du crédit du nord et de la banque industrielle de l'Algérie et de la méditerranée « B.I.A.M » dans leurs situations au 31 Mai 1968, la Banque Extérieure d'Algérie n'a eu cependant sa structure définitive qu'à partir de janvier 1968.

Depuis 1970, la banque Extérieure d'Algérie s'est vue confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales avec l'étranger à savoir ¹:

La SONATRACH, la Société Nationale de Sidérurgie, la Compagnie de Transport Maritime et la Société de Chimie et Pétrochimie.

Elle était principalement chargée de la promotion de leurs transactions commerciales.

Dans la vague de réforme des institutions financières, instaurant le principe de l'autonomie financière, la BEA fut parmi les premières banques, à devenir autonome, puis devient en 1989 une société par action régie par la loi du 12 janvier 1989 d'un capital de 160.000,00 DA.

En 1991, le capital avait été augmenté de 600 million de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent million de dinars (1.600.000.000.DZD). Après la dissolution des fonds de participations, la capitale demeure propriété de l'état, puis le capitale de la **BEA** a atteint la somme de 26.500.000.000 DA (26,5 Milliards de dinars), en 2011 le capitale à augmenter à 76 Milliards de dinars (76.000.000.000 DA), en 2015 le capitale à atteinte 100 Milliards de dinars (100.000.000.000 DA).

Le réseau de la banque à atteindre 92 agences qui sont dotés d'un potentiel humain qualifié et capable de relever des défis de la concurrence.

Les derniers exercices ont été clôturés dans des conditions favorables à la banque (en 2013 un bénéfice net qui chiffre 20,9 Milliard de dinars para port à l'exercice 2010)².

¹ Document interne de la BEA

² <http://www.bea.dz> consulté le 17/06/2017 à 14 :02

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Les récentes mesures de libération du commerce extérieur ont donné une impulsion aux transactions de la banque. Ceci a eu un impact certain sur le volume des ressources ainsi que les produits générés par les transactions du commerce extérieur ce qui a confirmé l'importance stratégique de ces dernières pour la BEA.

La banque entretient des relations avec un réseau de 1600 correspondants bancaires disséminés à travers 41 pays. Elle gère plus de 35% du commerce extérieur du pays. Grâce à ces résultats, la BEA renforce sa position au sein de la communauté bancaire internationale.

Elle se fixe comme stratégie principale de répondre aux besoins de sa clientèle, particulièrement la clientèle institutionnelle dans le secteur des hydrocarbures au regard de son importance dans le chiffre d'affaire.

2. Description de la Banque Extérieure d'Algérie¹

- ✓ **Dénomination** : Banque Extérieure d'Algérie « B E A »
- ✓ **Statut juridique** : Société Par Actions (Etat Algérien actionnaire à 100%)
- ✓ **Président Directeur Général** : M. Mohamed Loukal
- ✓ **Capital** : 100 milliards de dinars.
- ✓ **Siège Social** : 11, Boulevard Amirouche – Alger, Algérie.
- ✓ **Activité** : Production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services.
- ✓ **Réseau d'agences** : 92 agences (segmentées en agences Corporate, particuliers et universelles)
- ✓ **Réseau de correspondants bancaires étrangers** : 1200 correspondants.

3. Missions et tâches de la banque extérieure d'Algérie²

La BEA a essentiellement une mission d'intermédiaire financière consistant à collecter l'épargne publique en vue de son utilisation pour le financement des activités économiques.

Pour ce faire, la BEA doit également fournir aux entreprises Algériennes un service central de renseignements commerciaux susceptibles de leur permettre dans les meilleures conditions consenties de la conjoncture internationale.

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

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

¹ <http://www.bea.dz/presentationbea/presentation.html> consulté le 19/06/2017 à 9 :16

² Document interne BEA

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

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

La BEA peut mobiliser tout crédits, notamment de commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques, participer dans de tels crédits les assortit, de sa garantie conditionnelle, mobiliser auprès d'autres établissements tout financement qu'elle aura elle-même consenti.

La BEA peut enfin établir ou gère des magasins généraux et même effectuer toute acquisition, toutes locations ou autre opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou mesures sociales en faveur de son personne

4. Les objectifs de la banque extérieure d'Algérie :

Les objectifs assignés à la banque extérieure d'Algérie, se concentrent sur deux pôles essentiels, l'un national, le second avec partenaires étrangers.

A- L'objectif national :

La banque extérieure d'Algérie est chargée de fournir aux entreprises algériennes un service central de renseignements commerciaux susceptibles de leur permettre de vendre dans les meilleures conditions contenues dans la conjoncture internationale, elle s'assigne ainsi l'objectif d'aide à promouvoir les exportations industriels touchant différentes branches d'activités allant des agroalimentaires aux métalliques, mécaniques et pétrochimiques.

B- L'objectif international :

En second lieu, elle à la charge de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification national, elle intervient ainsi par sa garantie ou encore par des accords de crédits avec des correspondants étrangers pour promouvoir les transactions commerciales ;

En matière de ressources, le secteur des grandes entreprises intervient pour 52 dans les ressources globales de la banque Alors que les ressources collectées auprès des entreprises privées et des particuliers représentent 48 du total des ressources de la banque.

5. Organisation et Organigramme général de la banque extérieur d'Algérie :

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

La banque est organisée autour des sept(07) fonctions dominantes ci-après

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

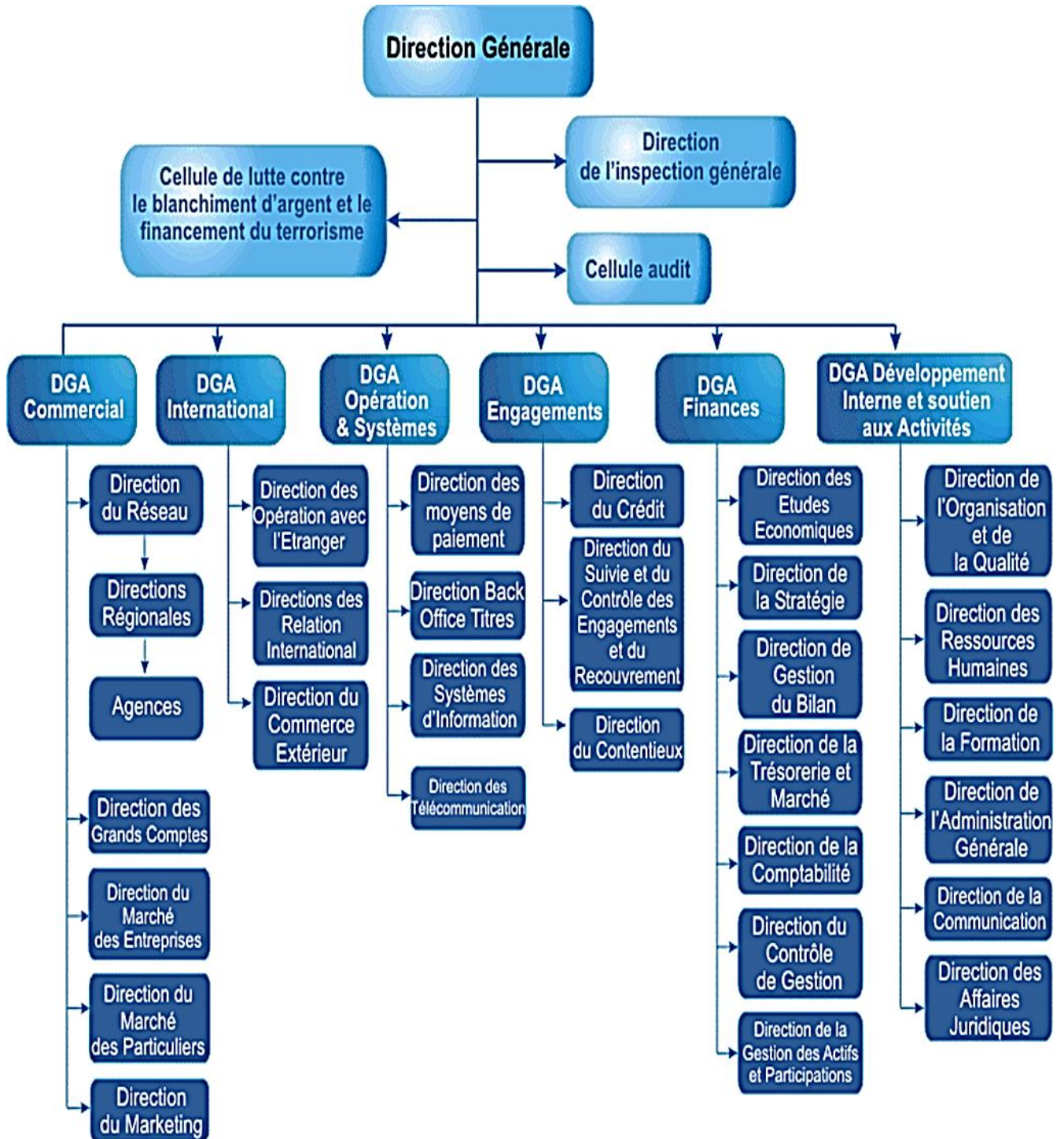
- Fonction commerciale
- Fonction engagement
- Fonction activités
- Fonction finance
- Fonction système et organisation
- Fonction management interne
- Fonction contrôle

A l'instar des autres banques, la BEA est composée d'un réseau implanté sur la quasi- totalité du territoire national, actuellement l'organigramme de la BEA est suivant ce modèle.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

5.1. Organigramme De La Banque Extérieure d'Algérie

Figure n°08 : Organigramme de la direction générale de la BEA



Source : document interne de la BEA

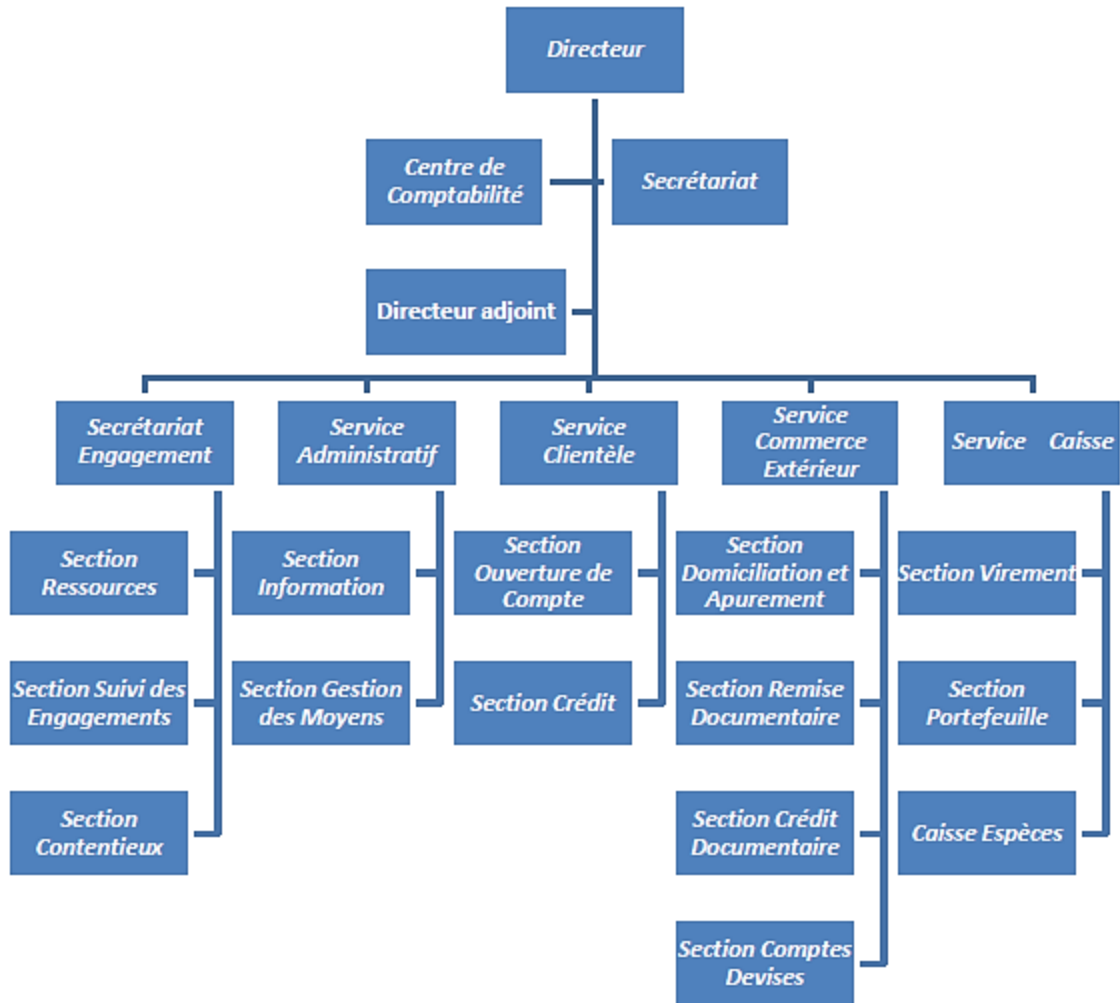
Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

5.2. Présentation de l'agence BEA Rouïba Elkenz 082 :

Compte tenu de l'expansion de l'opération concrétisée par la BEA, il est indispensable d'ouvrir plusieurs agences sur le territoire national.

Parmi lesquelles, on trouve l'agence de Boumerdes « **Rouïba el kenz 082** ». Sur ce, nous allons procéder à la présentation de cette agence, ses fonctions, son organisation.

Figure n° 09 : Organigramme de BEA Rouïba El kenz 082 :



Source : Document interne de l'agence BEA 082

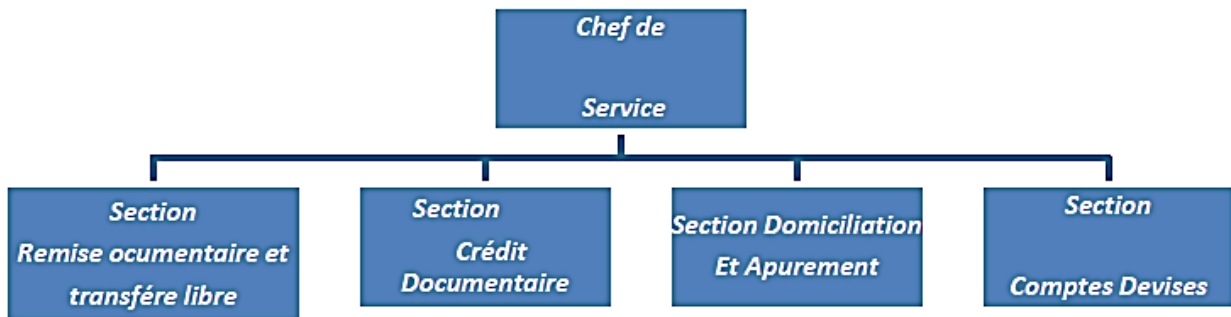
Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

5.3. Le service du commerce extérieur :

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

L'organisation du service étranger diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service étranger de l'agence BEA 58 BBA, afin de satisfaire sa clientèle, est organisé selon l'**organigramme** suivant.

Figure N°10 : Organigramme service commerce extérieur



Source : Document interne de l'agence BEA Rouiba El Kenz 082

Commentaire :

Le service étranger est considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur, il joue un rôle important dans l'organisation de la banque et dans le développement des relations avec l'étranger

Le service est composé de 5 employés : chef de service, chef de section domiciliation, remise et crédit documentaire, chef de section comptes devises, une chargée d'étude niveau 2 section domiciliation, chargé d'étude section crédit documentaire.

❖ Fonction du service étranger :

Le service étranger de l'agence a pour objectif de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relation avec l'étranger en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

❖ Rôle du service étranger

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relations avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de documents, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accréditif, ou de toute information la concernant.
- Informer sa clientèle part par les moyens les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par elle.
- Gérer les échéances de manière à assurer les paiements à bonne date.
- Assurer la conservation des valeurs et documents représentant les existants dont il a la charge.
- Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires.
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des comptes dont il a la charge.

❖ Organisation et administration du Service Etranger

✓ Organisation du Service Etranger

○ Principes généraux

La structure organique du service est retracée par l'organigramme de l'agence, et donc fonction de sa catégorie. Son organisation doit répondre aux impératifs et principes généraux suivants :

- Efficacité du service en matière de renseignements et capacité du personnel à faire face à toutes les demandes de la clientèle.
- La surveillance de la situation des comptes et leurs soldes et l'exécution à bonne date des ordres contribuant à la surveillance des engagements.
- En matière de sécurité des opérations, il y a lieu de veiller en permanence à la vérification des signatures sur ordres et documents, la disponibilité des provisions et des lignes de crédits, le suivi des documents détenus par le service, le respect des dispositions de la

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

réglementation des changes et du commerce extérieur, des règles et usances en matière de crédit et d'encaissement documentaire, le respect des instructions des clients ou des cédants.

○ Dispositions matérielles

L'installation des différents postes de travail du Service Etranger et leurs dispositions est fonction de la configuration de chaque agence.

✓ Administration du Service Etranger

○ Le rôle du chef du service

Le responsable du service étranger agit sous l'autorité directe du chef d'agence. Il a la charge de coordonner l'activité des différents intervenants dans le traitement des opérations de son service. Il répartit le travail entre les agents en fonction de leur compétence et en contrôle la qualité et les délais d'exécution.

Section domiciliation et apurement : elle a pour tâche :

- La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisés par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation et la transmission des comptes rendus à la banque d'Algérie
- L'élaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

Section crédit documentaire : est chargée notamment de :

- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture, ou de modification des Credocs ;
- Transmettre les dossiers d'ouverture de Credoc à la hiérarchie (D.O.E);
- Contrôler les documents de réalisation des Credoc reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Credoc à l'importation.

Section remise documentaire : chargée notamment de :

- L'ouverture des remises documentaires à l'import et l'export ;
- La vérification des remises reçues des correspondants étrangers ;
- Transmission des remises aux clients contre règlement ou acceptation

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Section comptes devises, Ordre de paiement émis, et Ordre de paiement reçus :

Pour les ordres de paiements émis et reçus le service chargé lui et assigné les taches suivantes :

- Traitement des ordres de transferts libres et directs ;
- Gestion des rapatriements en faveur de la clientèle ;
- Elaboration des statistiques destinées à la hiérarchie.

Et pour les comptes de devises il est assigné les taches suivantes :

- Ouverture, gestion et clôture de divers comptes spéciaux ;
- Opérations de change ;
- Elaboration des statistiques destinées à la hiérarchie

Sous-section 2 : Cas pratique BEA

Traitement de dossier de CREDOC à l'importation au sein de la BEA082 :

Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste en une opération d'importation de fourniture « dix (10) Bulldozers 338 CV, lame en U renforcée pour les travaux durs de marque CATERPILLAR Type D8R ainsi qu'un lot de filtration, courroies et pièce d'usure »

L'étude de ce cas retenu sera consacrée à la présentation des principales clauses du contrat commercial liant l'entreprise importatrice algérienne « société nationale de génie civil et bâtiment SAHEL SPA, filiale du groupe SONATRACH à la société exportatrice de France MAGELLAN

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

1. Identification des parties contractantes :

- Identification de l'importateur

Il s'agit de l'entreprise algérienne « Société Nationale de Génie Civil et Bâtiment SAHEL SPA, filiale du groupe SONATRACH » ayant son siège social à prolongement de boulevard de l'ALN BP 110 Boumerdes ville de Boumerdes ALGERIE.

Elle est domiciliée à la BEA ROUIBA EL KENZ 082 EX BOUMERDES, ROUTE AIN TAYA, Rouïba Alger.

-Identification de l'exportateur

C'est l'entreprise MAGELLAN SAS son siège social se trouve 117, Rue Charles Michels 93208 Saint Denis –France.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Elle est domiciliée à NATIXIS quai de la rappe PARIS-France

2. L'Objet du contrat :

Le contrat a pour objet la fourniture *dix (10) Bulldozers 338 CV, lame en U renforcée pour les travaux durs de marque CATERPILLAR Type D8R ainsi qu'un lot de filtration, courroies et pièce d'usure.*

Les intervenants du contrat :

- Le donneur d'ordre : **SAHEL SPA**, filiale du groupe SONATRACH
- Le bénéficiaire : **MAGELLAN SAS**
- La banque émettrice : **BEA ROUBA EL KENZ 082 EX BOUMERDES**
- La banque notificatrice : **NATIXIS Paris –France**

Le 06/03/2016 l'importateur a signé le contrat avec l'exportateur, pour une fourniture **dix (10) Bulldozers 338 CV, lame en U renforcée pour les travaux durs de marque CATERPILLAR Type D8R ainsi qu'un lot de filtration, courroies et pièce d'usure**

- * La livraison de la marchandise est **6mois** après l'entrée en vigueur du contrat
- * Le prix de cette marchandise : **3675000.00 \$.**
- * Incoterm utilisé : **CFR**
- * Lieu de destination : **port Alger**
- * Mode de règlement : **par lettre de crédit irrévocable et confirmé ouverte en faveur de NATIXIS**

3. La mise en place du Credoc :

La réalisation de cette opération se fait en fonction de plusieurs étapes

.L'ouverture du dossier de domiciliation :

La directrice a pour rôle de vérifier les documents qui constituent le dossier de demande de domiciliation, et ce pour l'objet de vérifier l'aptitude de l'importateur à honorer ses engagements, ce dossier se compose de :

- ❖ Le fond propre
- ❖ Le capital
- ❖ La facture de doit pas dépasser 2 fois le fond propre
- ❖ Les impôts (réel ou forfait)¹

Après la vérification et le contrôle des documents, la directrice accorde ou refuse la demande de l'ouverture de domiciliation.

¹ Les impôts réels qui n'ont pas de limites par contre les impôts forfaits ne doit pas dépasser 30 millions de dinars

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Le traitement des dossiers des demandes de domiciliation se fait via le logiciel de pré-domiciliation où le banquier doit vérifier le mot de passe de domiciliation qui contient dix(10) chiffres ainsi que le nom d'utilisateur.

Une fois le client visite le site **www.bea.dz** pour remplir les données, dans le cas où le produit n'est pas interdit, la domiciliation s'envoie à la **DCE**.

Par la suite, le banquier lui prépare une demande de domiciliation + une feuille de rendez vous

Pour ouvrir un dossier de domiciliation, l'importateur doit être mené de :

- **Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation** : qui comportera les références de l'acheteur, le tarif douanier, la nature du produit, le cachet et la signature de l'exportateur (annexe n°1)

Un contrat commercial ou une facture pro-forma (annexe n°2), qui contient dans notre cas :

- Le siège social : « société nationale de génie civil et bâtiment **SAHEL SPA**, filiale du groupe SONATRACH à prolongement de boulevard de l'ALN BP 110 Boumerdes ville Boumerdes ALGERIE

Tableau n° 09 : Description de la Marchandise

DESIGNIATION	QTE	Prix Unitaire CFR \$	MONTANT Total CFR \$
(10) bulldozers Marque Caterpillar +2 scanner ET	10	344731.00	344731.00
Lit de filtration	10	22769...00	22769...00
Montant total CFR port Algérien			3675000.00

Source : Bordereau des prix (annexe n°3)

Une déclaration d'engagement : En cas de l'utilisation de la marchandise à importer pour les équipements ou le fonctionnement (annexe n°04)

Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (dans le cas, les produits ont été importés destinés à la revente en état).

Pour le rendez-vous le client se présente mené du dossier cité ci-dessous, la banque lui donne le mot de passe

- Le bilan
- C20 « document des impôts »
- Copie du registre de commerce
- Facture commerciale

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

A la réception de ces documents, le préposé à la domiciliation vérifie leurs conformité. Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération dans un répertoire des dossiers domiciliés d'importation préalable.

Le banquier de l'agence BEA « **Rouïba el kenz 082** » doit s'assurer de la conformité des signatures apposées sur les documents présentés et Contrôler les indications mentionnées sur la demande, notamment :

- Nom et adresse complète du donneur d'ordre.
- Capital sociale
- N° de compte
- Nature de la marchandise
- Origine, Provenance.
- Destination de la marchandise
- N° et la date de la facture pro-forma
- Nom du fournisseur
- Montant en devise
- Tarif douanier
- Mode de paiement
- Nature de contrat
- Adresse et lieu d'attachement des impôts.
- N° d'identification fiscal (NIF).
- N° d'identification statistique (NIS).
- N° d'immatriculation du registre commerce
- Code d'activité.

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération dans un répertoire de dossiers domicilié d'importation préalable, dont il commence de veiller à la réalisation du délai normal de paiement 90 jours.

Il saisit l'opération sur le système (delta V8), ensuite il remplit une fiche de contrôle

(Annexe n°05) qui comporte les informations suivantes :

- Nom du guichet, agence BEA 082
- Numéro du dossier
- Nom et adresse de l'importateur.
- Date d'ouverture du dossier.
- Date du contrat.
- Montant prévu en devise.

Après la vérification des notions importantes suscitées, ce dossier sera attribué par un numéro d'immatriculation pour chaque opération d'importation avec la griffe de domiciliation sur le support de la transaction, la griffe de domiciliation se présente comme suit :

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

35 : n° wilaya

03 : code de la banque BEA

01 : n° de guichet

2016 : Année

3 : trimestre

00048 : n d'ordre chronologique

USD : code de la monnaie (Dollar)

Le numéro est illustré par le cachet suivant :

Le cachet de domiciliation

35	03	01	2016	4	10	0048	USD
----	----	----	------	---	----	------	-----

Source : facture commerciale (annexe 06)

4. L'ouverture du crédit documentaire :

L'importateur demande à sa banque (Rouiba el kenz 082) d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable en faveur de l'exportateur, en spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre. Le processus de l'ouverture du crédit documentaire suit les étapes suivantes :

D'abord, la banque BEA Rouiba el kenz 082 envoie un pré-Swift à la DOE pour enlever les commissions ainsi que la contrevaletur, le message Swift de type MT700 (annexe n°07). Le SWIFT est largement utilisé aujourd'hui par les banques pour effectuer des paiements internationaux

Il est remis pour la saisie dans un ordinateur connecté. Sur un système (Template) puis le banquier vérifie soigneusement son contenu. Le message doit être autorisé par le chef de service étranger, et la directrice, puis transmis à la Direction des Opérations Etrangère (**D.O.E**)

Cette dernière, est chargée de l'ouverture de cette lettre de crédit : vérifie la compatibilité entre le formulaire d'ouverture et le message transmis. Ensuite, l'authentification sera envoyée via un Message **SWIFT MT 700** au correspondant bancaire pour l'informer de l'ouverture de cette lettre de crédit. Le correspondant informe la banque notificatrice **NATIXIS** sur cette ouverture.

Informé sur un Credoc ouvert à son nom, l'exportateur (**MAGELLAN**) cherche après le remplissage ces conditions. Si tel est le cas, il procède à l'expédition de la marchandise et rassemble les documents exigés en vertu du Credoc, sinon, il demande à l'importateur (**SAHEL SPA**) d'en modifier certaines clauses, ainsi le bénéficiaire remet à la banque notificatrice (**NATIXIS BANQUE**) tous les documents requis selon le délai prévu dans le Credoc.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Il est utile de souligner que la banque notificatrice refusera le règlement en cas de non-respect des clauses du Credoc ou en présence d'irrégularités.

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 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 :
 - *Donneur d'ordre* : société nationale de génie civil et bâtiment **SAHEL SPA**, filiale du groupe SONATRACH à prolongement de boulevard de l'ALN BP 110 Boumerdes ville Boumerdes ALGERIE
 - *Bénéficiaire* : MAGELLAN SAS son siège social se trouve 117, Rue Charles Michels 93208 Saint Denis –France
 - *La forme du crédit* : irrévocable
 - *Mode de réalisation* : payable à vue
 - *Montant en chiffre* : **3675000.00** DZD
 - *Banque de bénéficiaire* : NATIXIS Paris –France
 - *Date d'émission* : 30/10/16
 - *Date et lieu d'expiration* : 18/04/2017
 - *Nature du contrat (incoterm 2000)* : CFR
 - *Pays d'origine* : Brésil
 - *Lieu d'Embarquement* : Air Port européen,
 - *Lieu de Destination* : Air Port algérien
 - *Expédition partielle* : autorisée
 - *Transbordement* : autorisée
 - *Description de marchandises* : dix (10) Bulldozers 338 CV, lame en U renforcée pour les travaux durs de marque CATERPILLAR Type D8R ainsi qu'un lot de filtration, courroies et pièce d'usure

Les documents requis :

- 08 factures commerciales originales (annexe 08)
 - 3/3 connaissance original clean on bord + 01 copie
 - Liste de colisage et la note de poids en 03 exemplaires dont 01 original
 - Certificat d'origine original, délivré par la chambre de commerce française
 - Certificats de conformité pour chaque matériel en 03 exemplaires dont 01 original délivré par MAGELLAN
 - Attestation de vente pour chaque matériel en 02 exemplaires délivrée par MAGELLAN
- Une fois cette demande est remplie le client doit préciser le lieu et date : Boumerdes le 30/10/16.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

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

Pour provenir à cette ouverture de la lettre de crédit import (Credoc), le banquier saisie l'opération sur le logiciel **DELTA V8**, dont sur ce dernier il doit remplir les informations suivantes :

- Le numéro de compte de client
- Compte commerciale de la banque en Dinars Algérien.
- Le type de crédit.
- Le bénéficiaire.

5. Les différentes commissions à payer :

- ✓ Le client provision à 100% du montant total de crédit
- ✓ Le montant : 3675000.00 USD
- ✓ Taux de change (30/10/2016) :110,1308000

Soit : 404.730.690,00 DZD (montant en devise × taux de change)

$$3675000.00 * 110,1308000 = 404.730.690,00$$

- ✓ Commission d'ouverture (fixe) :2.400.00 DZD
- ✓ Frais SWIFT (fixe) :1.500.00 DZD
- ✓ Commission ENGAGEMENT : (Montant en dinars × 2,5‰)

$$404.730.690,00 * 4‰ * 2 = 3.237.845,52$$

- ✓ FRAIS étranger : **0,00 USD**
- ✓ TVA : (commission d'ouverture + Frais SWIFT + Commission d'engagement *17%
(2400+1500+3.237.845 ,52)*17%= 555.096 ,74

Montant total: 3.792.842, 26 DZD

Le system DELTA V8 au niveau de la BEA (banque émettrice) crédite le client de la provision initialement constitué à l'ouverture à base d'un cours provisoire pour pouvoir enfin débiter le compte du client de la valeur réelle à travers un cours définitif.

6. La réalisation du crédit documentaire :

Tous les documents exigés dans le crédit documentaire doivent être collectés par l'exportateur **MAGELLAN SAS** après l'expédition de la marchandise. Les documents de transport seront utiles à l'ouverture du dossier de domiciliation, dans notre cas c'est le **connaissance original clean on board** (annexe n 09). Celui –ci remettra ces documents à la banque chargée de

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

négociation, qui par la suite, vérifie les documents exigés dans l'ouverture du crédit documentaire ainsi que leur conformité, et procède au paiement du fournisseur qui est bénéficiaire.

La BEA à la réception des documents va procéder à la vérification de ceux-ci, si ces derniers sont conformes le règlement sera fait, en cas d'irrégularité quelconque, la BEA doit signaler les irrégularités à la banque confirmatrice au plus tard 5 jours après la date de réception des documents.

Cette dernière demande au donneur d'ordre (**SAHEL SPA**) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement,

La BEA donne l'autorisation de paiement par l'envoi du Message **MT754** (annexe n°10) à la direction des opérations avec l'étranger **D.O.E** pour que cette dernière règle la banque **NATIXIS** (la banque notificatrice) de compte de la BEA.

La **BANQUE NATIXIS** envoie un bordereau (annexe n° 11) à la BEA.

La BEA lève les réserves et transmet la propriété de la Marchandise à l'importateur (**SAHEL SPA**).

La BEA reçoit de l'importateur le document douanier D10¹ (annexe n° 12) et de la formule² par la D.O.E (annexe n° 13).

La BEA remet les documents à **SAHEL SPA** et débite son compte du montant du Credoc **en versement partiel** plus les frais supplémentaire :

Le 1^{er} versement :

Le montant : 69.990,00 USD Au cours de 109.2544000

- ✓ Soit **7646715.46 DZD** (le montant *taux de cours)
- ✓ Les commissions de la banque d'Algérie 1.5% : (le montant en devise * le cours *1.5%)

$$7646715.46 * 1.5\% = \mathbf{11470.62}$$

- ✓ Récupération de commissions : (le montant en devise * le cours * 1 ‰)

$$7646715.46 * 1\text{‰} = \mathbf{7646.72}$$

- ✓ Taxes : **3632.29**

- ✓ Total de débit : **7646715.46 + 11470.62 + 11470.62 + 7646.72**

¹ Le document douanier D10 : est un document qui atteste que la marchandise a été expédiée

² Formule 4 : formule de prélèvement des devises qui confirme que le transfert est effectué.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Total = 7669465.09 DZD

2ème versement

- ✓ Le montant 1881355.00 au cours de 109.3994000

205819108.19 DZD

- ✓ Les commissions de la banque d'Algérie 1.5% :**308728.39**
- ✓ Récupération de commissions : (1 ‰) :**205819.66**
- ✓ Taxes : **97764.13**

Total de débit : 205819108.19 + 308728.39 + 205819.66 + 97764.13

Total = 206431420.37 DZD

3ème versement :

Le montant 1723655.00 au cours de 110.49180000

190449743.53DZD

- ✓ Les commissions de la banque d'Algérie 1.5% :**285674.34**
- ✓ Récupération de commissions : (1 ‰) : **190450.30**
- ✓ Taxes : **90463.68**
- ✓ Le total de débit : **190449743.53+285674.34+190450.30+90463.68**

Total = 191016331.85DZD

Puis elle les met dans les dossiers de domiciliation, et les classe comme dossier apurés.

Le client se présente au port d'Alger avec les documents pour enlever sa marchandise.

Pour enrichir notre étude, et mieux illustrer l'importance et aussi la complexité du crédit documentaire, on va utile étudier un deuxième cas d'importation en utilisant ce moyen de financement et de garantie payable.

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.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

Section 2 : Présentation de « Banque El Baraka d'Algérie » et son cas pratique

Sous-section 1 : Présentation du BBA¹ :

1. Présentation de la Banque AL BARAKA d'Algérie

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

Ses actionnaires sont la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et le Groupe ABG. Régie par les dispositions de la Loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la Monnaie et le Crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la chari'a islamique.

Les faits saillants ayant marqué l'histoire de la Banque Al Baraka d'Algérie sont les suivants :

- 1991 : Création de la Banque Al Baraka d'Algérie.
- 1994 : Stabilité et équilibre financier de la Banque.
- 1999 : Participation à la création de la société d'assurance Al Baraka Oua al Amane.
- 2000 : Classement au premier rang parmi les Etablissements Bancaires à capitaux privés.
- 2002 : Redéploiement de la Banque sur de nouveaux segments de marché en l'occurrence ceux des professionnels et des particuliers.
- 2003 : Création de la filiale promotion "Dar al Baraka" au capital social de 1.550.000.000 DA
- 2006 : Augmentation du capital de la banque à 2.500.000.000 DA
- 2009 : Deuxième augmentation du capital de la banque à 10.000.000.000 DA
- 2015 : Création de l'Institut de Recherche et de Formation en Financement Islamique (IRFI).
- 2015 : Création de la filiale "SATEC IMMO" avec un capital social de 15.000.000 DA

2. Mission :

Répondre aux besoins financiers des communautés à travers le monde par l'éthique des affaires, conformément à notre foi, mettre en application les plus hauts standards professionnels, et partager les bénéfices avec les clients, le personnel et les actionnaires qui, tous, contribuent à notre succès.

¹ BBA : BANQUE AL BARAKA d'ALGERIE

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

3. Vision :

Nous croyons que la société a besoin d'un système financier éthique et équitable : un système qui récompense les efforts et concourt au développement de la communauté.

4. Valeurs¹:

- **Partenariat**
Notre conviction partagée : créer des liens solides et des relations durables avec les clients et le personnel.
- **Persévérance**
Nous avons l'énergie et la persévérance nécessaires pour améliorer la vie de nos clients, pour le plus grand bien de la société.
- **Proximité**
Nous apprécions et respectons les communautés que nous servons. Nos portes demeurent toujours ouvertes, nos clients sauront apprécier notre hospitalité, et la chaleur de notre accueil.
- **Quiétude**
Nos clients peuvent être sûrs que leurs affaires sont gérées par nos soins selon les plus hauts standards éthiques.

5. Stratégie de la banque :

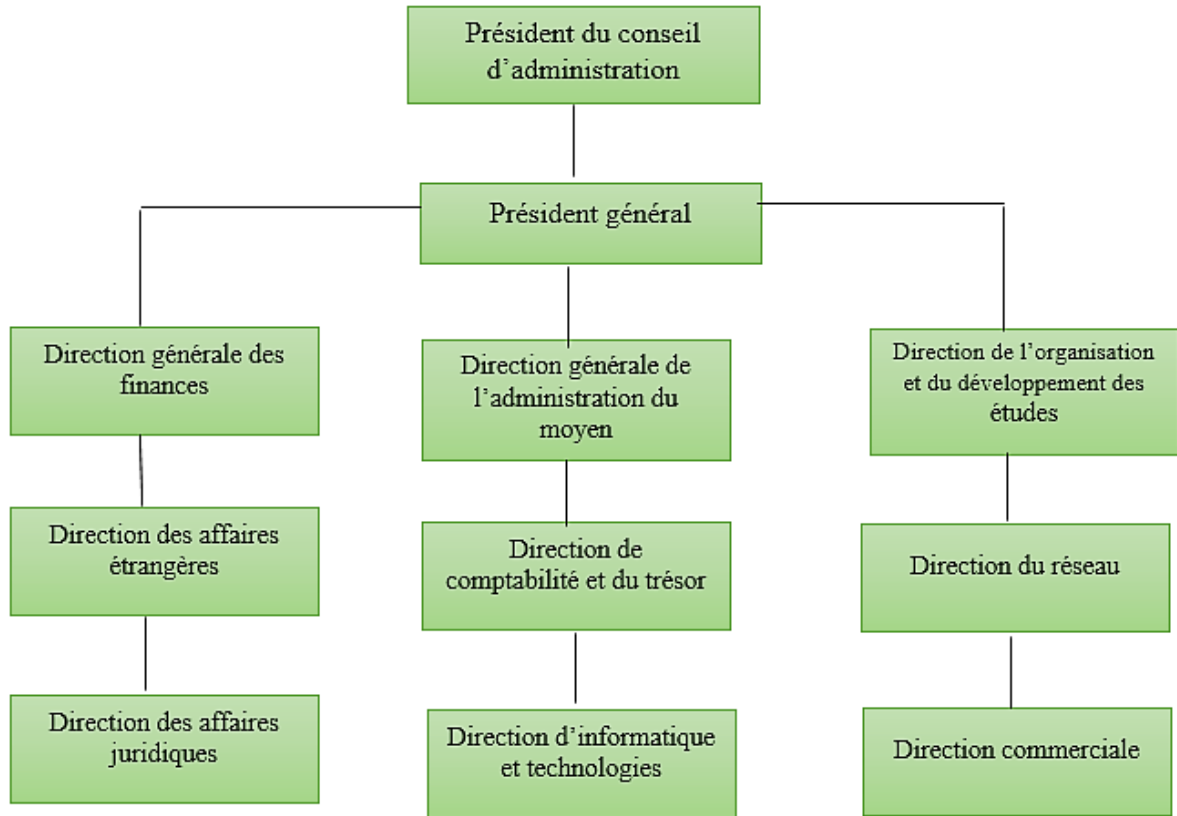
La stratégie de la banque s'articule autour des axes de développement suivants :

- Audit et développement des systèmes de gestion de la banque
- Maîtrise des coûts et mise en place des outils d'analyse de la rentabilité et de suivi des performances
- Couverture du marché national par l'extension du réseau d'exploitation et l'élargissement de la gamme des produits
- Diversification horizontale du portefeuille d'activité
- Renforcement des fonds propres de la banque

¹ http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=231&Itemid=40 visité le 21/06/2017 à 17 :08

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

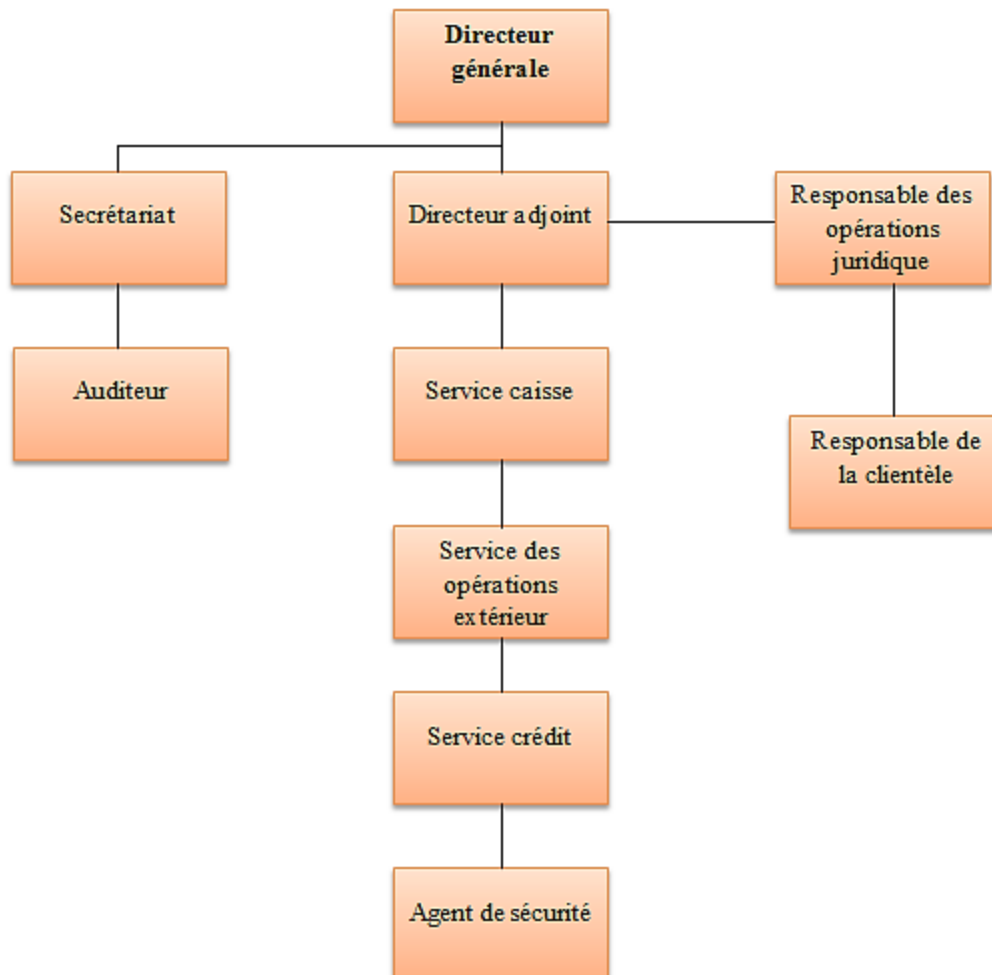
Figure N°11 : Organigramme direction AL BARAKA



Source : document interne

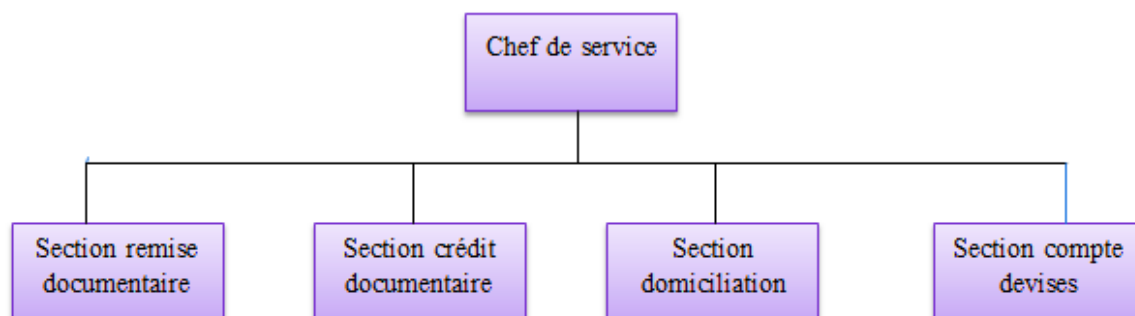
Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

Figure N°12 : Organigramme agence AL BARAKA 105



Source : document interne

Figure n° 13 : Organigramme service des opérations extérieures



Source : document interne

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

Commentaire :

L'organisation du service des opérations extérieures diffère d'une agence à une autre selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations effectuées. Leur exécution exige une certaine spécialisation par poste de travail.

Le service est composé de 6 employés : chef de service , 2 chargées d'études niveau 2 section crédit documentaire , chargé d'étude niveau 1 dans la remise documentaire , chargée d'étude section domiciliation , chargé d'étude niveau 2 section comptes devises .

Sous-section 2 : Cas pratique BBA

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 « **SARL ABD EL DJEBAR** » et le fournisseur « **HBM SARL** » pour l'acquisition de Pièces de rechange pour **REACHSTACKER**

Avant d'entamer l'étude et l'analyse de cas retenu, nous avons jugé nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu son importance.

1. Identification des parties et différentes clauses du contrat :

- *Identification de l'acheteur* : Il s'agit de l'Entreprise **SARL ABD EL DJEBAR** son siège à citée belle vue BT lot N001 B-B01 AIN BENIAN ALGER ALGERIE

Elle est domicilié à banque al baraka d'Algérie

- *Identification du vendeur* : C'est **HBM SARL** 404 CHEMAIN DE L'ETANG GRENOULLAT F 42210 CRAINTILL EUX France

Elle domicilié à société générale France

- *Objet du contrat* : Le contrat a pour objet l'acquisition de de Pièces de rechange pour **REACHSTACKER**

- *Montant de contrat* : le contrat est conclu pour un montant DE 138.936 ,40 EUR.

- *Conditions de vente* : Coûts et Fret port d'Alger

2. Les intervenants du contrat :

- ❖ Le donneur d'ordre : **SARL ABD EL DJEBAR**
- ❖ Le bénéficiaire : **HBM SARL**
- ❖ La banque émettrice : **Banque AL BARAKA d'Algérie**
- ❖ La banque notificatrice : **Société générale France**
- ❖ Incoterm utilisé : **CFR**
- ❖ Lieu de destination : **port Alger**

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

❖ Mode de règlement : par **lettre de crédit irrévocable**

3. L'ouverture du dossier de domiciliation :

Le directeur doit vérifier l'aptitude et la solvabilité de l'acheteur à partir des documents suivants :

- ✚ le fond propre
- ✚ le capital
- ✚ la facture de doit pas dépasser 2 fois le fond propre
- ✚ les impôts

Avant d'ouvrir le dossier de domiciliation il faut passer par l'étape de pré-Swift qui se fait au niveau de la **DAI**¹.

Pour ouvrir un dossier de domiciliation au sein de la banque AL BARAKA d'ALGERIE, l'importateur doit présenter à sa banque :

Une demande de domiciliation : (annexe n°14)

Une facture pro-forma : (annexe n°15)

Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation : (annexe n°16)

Le banquier de l'agence banque AL BARAKA d'Algérie doit s'assurer de la conformité des signatures apposées sur les documents présentés, et Contrôler les indications mentionnées sur la demande, notamment :

- N° de compte
- Nature de la marchandise
- Origine, Provenance.
- Destination de la marchandise
- N° et la date de la facture pro-forma
- Montant en devise
- Tarif douanier
- Mode de paiement.
- Nature de contrat.
- N° d'identification fiscal (NIF).
- N° d'identification statistique (NIS).
- N° d'immatriculation du registre commerce.
- N° Facture pro-forma
- N° Facture commerciale

¹ DAI : Direction des Affaires Internationales

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

- Code d'activité.

Puis le banquier inscrit l'opération sur le répertoire de demande d'importation préalable dont il commence de veiller à la réalisation au délai de paiement 3 mois.

Il saisit l'opération sur le système **IMAL**, par la suite, il remplit une fiche de contrôle annexe avec les informations suivantes :

- Nom du guichet, agence al baraka d'Algérie
- Numéro du dossier
- Nom et adresse de l'importateur.
- Date d'ouverture du dossier.
- Date du contrat.
- Montant prévu en devise

Avec :

- ⊗ Date d'ouverture du dossier
- ⊗ Date de vérification du droit au maintien de couverture de change (6mois après l'ouverture)
- ⊗ Date de l'inventaire du dossier (8 mois après l'ouverture)
- ⊗ Date de décision de la banque (10mois après l'ouverture)

Chaque opération d'importation oppose la griffe de domiciliation :

16 : n° wilaya

06 : code de la banque baraka

04 : n° de guichet

2017 : Année

1 : trimestre

10229 : n d'ordre chronologique

EUR : code de la monnaie (euro)

Cachet de domiciliation

16	06	04	2017	1	10	229	EUR
-----------	-----------	-----------	-------------	----------	-----------	------------	------------

Source : construction personnelle

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

4. L'ouverture du crédit documentaire

Après la négociation du contrat avec le fournisseur, le client **SARL ABD EL DJEBAR** sollicite sa banque AL BARAKA d'Algérie pour l'ouverture d'un crédit documentaire, mené des documents ci-dessous :

- ✓ **Factures pro-forma**
- ✓ **Une demande d'ouverture de crédit documentaire** (annexe n°17) qui contient les éléments suivants :
 - Donneur d'ordre : son siège à cité belle vue BT lot N001 B-B01 AIN BENIAN ALGER ALGERIE
 - Bénéficiaire : HBM SARL 404 CHEMAIN DE L'ETANG GRENOULLAT F 42210 CRAINTILL EUX France
 - La forme du crédit : irrévocable
 - Mode de réalisation : payable à vue
 - Montant en chiffre : 138.936 ,40 EUR
 - Banque de bénéficiaire : Société générale France
 - Date d'émission : 25/03/2017
 - Date et lieu d'expiration : 01/05/2017
 - Nature du contrat (incoterm 2000) : CFR
 - Pays d'origine : France
 - Lieu d'Embarquement : Air Port européen,
 - Lieu de Destination : Air Port algérien
 - Expédition partielle : Interdite
 - Transbordement : interdit
 - Description de marchandises : l'acquisition de de Pièces de rechange pour REACHSTACKER

Les documents requis :

- 02 Certificats de conformité
- 02 Certificat d'origine
- 01 EUR 1
- 01EX1
- 03 BL

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

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Au niveau de la direction des affaires internationales, ils constituent une provision totale sur la demande du client ainsi il inscrit les instructions du client sur la demande de Credoc.

La DAI en utilisant le système IMAL au niveau de la banque al baraka crédite le client d'une provision constitué à la base d'un cours provisoire pour débiter le compte du client.

5. L'émission du Credoc :

L'émission du Credoc s'établit à travers un Swift, le pré-Swift s'effectue entre le client la DAI. Un message **700** pour l'émission du Credoc (annexe n°18) est remis pour la saisie dans le système **IMAL**, en cas de modification du Swift, un message **707** est établi portant la date de modification 11/04/2017 dans le champ **44C ,31D, 44**. Un message **202** se fait pour le règlement.

Le message est autorisé par le directeur, ensuite il est envoyé directement à la **DAI**.

Le correspondant informe la banque notificatrice (Société Générale) sur l'ouverture d'un Credoc ouvert à son nom. Une fois l'exportateur (**HBM SARL**) remplit les conditions il procède à l'expédition de la marchandise.

6. La réalisation du Credoc

Les documents requis dans le crédit documentaire doivent être collectés par le fournisseur après la transmission de la marchandise. Les documents de transport seront utiles à l'ouverture du dossier de domiciliation.

Celui –ci remettra ces documents à la banque chargée de négociation, qui par la suite vérifiera les documents exigés dans l'ouverture du crédit documentaire ainsi que leur conformité, et achève le paiement du fournisseur qui est bénéficiaire.

La banque émettrice à la réception des documents va procéder à la vérification de ceux-ci, si ces derniers sont conformes le règlement sera fait. En cas d'irrégularité acceptée par l'acheteur (importateur), ce dernier doit établir une levée de réserve (annexe n°19) justifiant l'acceptation d'irrégularité constatée. Une fois que la levée de réserve sera reçue de l'importateur, la banque émettrice autorise le correspondant à payer le bénéfice à une date de valeur qui sera fixée par la banque émettrice. Les documents seront dans ce cas remis à l'importateur pour le dédouanement de sa marchandise. Quant au règlement par ce dernier, celui –ci aurait déjà constitué la prévision dès l'ouverture du crédit documentaire.

7. L'apurement de du dossier :

Le règlement se fait par **MT202** pour l'autorisation de paiement par la banque Société Générale.

Le document **D10** et la formule **4** se font au niveau de la direction des affaires internationales.

La **DAI** doit remettre les documents à **ABD EL DJEBAR SARL** et débiter son compte du montant de Credoc **138.936 ,40 EUR**.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

8. Les différents Commissions :

- Montant document : 138936.40 EUR au cours de : 1213598 soit 16930817.35 DZD
- Montant de transaction 16861293.72 DZD
- Montant de la commission : 42153.23 DZD
- Montant totale des frais : 19361.29 DZD
- Montant total de la tva : 8009.11DZD
- Total : 16930817.35DZD
- Frais Swift : 2500DZD
- Commissions de change et de règlement : 42153.23DZD
- Frais banque d'Algérie : 16861.29DZD

Section 3 : présentation de la démarche méthodologique

- Description de l'étude qualitative et quantitative :

1. L'étude qualitative :

Dans cette partie de l'étude nous aurons à présenter la méthodologie adoptée, puis nous présenterons et analyserons les données collectées au cours de notre entretien avec le sous-directeur de la banque AL BARAKA et le chef de section commerce extérieur au niveau de la BEA.

Cette enquête aura pour objet d'évaluer les opérations de financement bancaire du commerce extérieur. Nous tenons à rappeler que cette dernière est liée aux cas présentés précédemment.

1.1 Le choix de l'étude qualitative :

Afin de donner une suite logique à notre recherche, nous nous sommes orientés vers une enquête qualitative dans le but d'exhiber les démarches du crédit documentaire dans les établissements privé et publique.

1.2. Définition de l'étude qualitative :

Les études qualitatives sont des études à caractère intensif qui utilisent comme procédure de récolte de données une approche ouverte non directive, permissive et indirecte des personnes interrogées.

Les études qualitatives par communication visent à un approfondissement du sujet traité. Le mode d'interrogation est non-structuré et le nombre de contact y est relativement peu élevé.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Elles cherchent les causes, les fondements d'un comportement, d'une attitude, d'une perception¹.

Dans le cas d'une enquête qualitative, il existe deux types de données :

- **Les données qualitatives primaires** : Elles sont collectées par entretien individuel ou de groupe, ou par observation.
- **Les données qualitatives secondaires** : Ce sont des données plus anciennes que les données primaires. Elles peuvent provenir de documents d'entreprises, d'articles de presse etc.

Cette méthode de recherche comporte plusieurs techniques de recueil des données :

1.3 .Les entretiens individuels : « *l'entretien est une technique qui permet d'obtenir des informations peu structurées. La personne interrogée s'exprime plus ou moins librement, et les informations collectées doivent être exploitées avec prudence du fait des multiples interactions entre l'interviewer et l'interviewé* » ²

1.3.1. Population ciblée :

Nous avons ciblé deux responsables impliqués directement dans le domaine du commerce extérieur et des affaires étrangères.

1.3.2. Profil des interviewés :

Dans le tableau ci-dessous nous allons présenter le profil de nos deux interviewés y compris leurs missions au sein de leurs établissements.

Tableau n° 10 : profil des interviewés

L'interviewé	Mission
BOUNEGUTA Mohamed	Sous-directeur de l'agence al baraka banque
ABBASSI Salima	Chef de section commerce extérieur de la BEA

Source : élaboré par nos soins

¹ GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN (M) : *Etudes de marchés : Méthodes et outils*, Editions de Boeck Université, Bruxelles, 3ème Edition, 2010, PP. 93-94

² LADWEIN, (R) : *les études Marketing*, ECONOMICA, Paris, 1996, p47. Cité par BOUDJEMAA (M) : Impact de la veille stratégique sur la prise de décision dans l'entreprise, étude de cas : Nataniya Telecom Algérie, mémoire de magistère en management, Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger, 2014, p.132

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

1.3.3. Méthode de contact :

Pour contacter ces cadres nous avons fait appel à notre réseau relationnel notamment notre maître de stage. Qui était déjà notre premier interviewé dans l'agence BEA Rouiba el Kenz **082** ainsi que le sous-directeur de l'agence AL BARAKA.

En tenant compte des objectifs de notre recherche ainsi que des personnes interrogées, nous avons choisi les entretiens individuels comme outil de recueil des informations.

1.3.4. Outil de recueil de données :

En vue de collecter les informations dont on aura besoin, afin de finaliser notre étude, nous avons choisi les entretiens individuels comme outil de recueil de données. Cependant il existe plusieurs types d'entretiens qu'on puisse utiliser, cela dépend surtout de la profondeur de l'information et de l'objectif de notre étude. Des types d'entretien nous citons : l'entretien non-directif, l'entretien semi-directif, et l'entretien directif, qui sont classés selon le degré plus ou moins élevé de directivité.

Ainsi, pour notre étude, nous avons opté pour un entretien semi-directif :

- ❖ **L'entretien semi-directif** : le degré de liberté dans ce type d'entretien est plus réduit que dans le précédent, l'interviewé aura à répondre le plus directement possible à des questions précises.

« Dans ce type d'entretien, le chercheur pose peu de questions il laisse le choix à la personne interviewée mais il demande des explications ; des arguments et des exemples. »¹

1.3.5. L'élaboration d'un guide d'entretien :

La collecte de données pour notre étude se fera à travers des entretiens semi-directifs, définis au préalable, les questions qu'on va poser tournent autour d'un thème précis devisé en plusieurs axes, ou chaque axe portera sur un sous thème dérivé du thème général. Ces axes seront traités dans un guide d'entretien afin de centrer le discours des personnes interrogées.

1.3.6. L'objectif du guide d'entretien :

Grâce aux thèmes de références que constituent le guide d'entretien, les personnes interrogées sont amenées à répondre aux questions en toute liberté, tout en laissant une certaine marge de manœuvre à l'intervieweur pour comprendre pourquoi et comment l'interviewé agit ou recommande d'agir de telle ou telle manière.

¹ LADWEIN, (R) :Op.cit ,p.132

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

1.3.7. La construction du guide d'entretien :

Les étapes de la création d'un guide d'entretien sont très importantes pour la réussite de l'entretien afin d'être sûr de ne pas oublier aucun détail qui pourrait nuire aux résultats de l'enquête. Un bon guide d'entretien doit être composé de la façon suivante :

- *Phase d'ouverture* : présentation du sujet tout en restant assez évasif pour ne pas trop influencer l'interviewé. On peut commencer par une question générale et vague pour mettre en confiance l'individu interrogé.
- *Phase de centrage* : on aborde chacun des sous thème afin d'obtenir le maximum de réponse.
- *Phase de l'approfondissement* : creuser autour des axes clés de l'étude.
- *Phase de conclusion* : remerciement.

1.3.8. Retranscription des entretiens :

Toutes les informations collectées ont été retranscrites par écrit sur un document « Word » afin de faciliter notre phase d'analyse. Après plusieurs relectures et à partir des thèmes de référence communs aux guides d'entretien.

Pour analyser les informations collectées à travers les entretiens, nous avons opté pour une analyse du résumé c.à.d. faire un résumé des entretiens globalement et analyser ce qu'il ressort des résultats¹.

L'entretien est ouvert, semi-directif, constitué de questions ouvertes suivant la même logique d'enchaînement d'un questionnaire, c'est-à-dire en commençant par présenter les différents organes d'accueil ainsi que la mission des interviewés, passant par connaître comment le financement du commerce extérieur par les banques BEA et BARAKA en prenant l'exemple du crédit documentaire traités au cas précédents ainsi que les risques et les suretés qu'offre la banque aux importateurs et exportateurs.

Pour finir nous allons mettre en questions le sujet de la qualité de service et la vision future des interviewés à l'égard du crédit documentaire.

2. Présentation de l'enquête :

Afin de bien mener notre recherche, nous avons opté notamment pour une étude quantitative à l'aspect qualitatif auprès de la banque AL BARAKA et BEA. Ainsi, tout travail de recherche scientifique est guidé par une méthode appropriée pour donner une suite logique à notre étude et arriver à des résultats.

Pour expliquer cette méthode, nous allons suivre le plan suivant :

¹ THIETART, (R-A) : *Méthodes de recherches en Management*, 4^{ème} Edition, DUNOD, 2014, P572

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

2.1. Objectifs de l'étude :

Identifier les appréhensions et la satisfaction des importateurs et exportateurs vis-à-vis du crédit documentaire

2.2. Méthodologie et champ de l'étude :

❖ Recrutement des interviewés :

L'enquête est destinée aux clients des banques BEA et BARAKA spécialement les importateurs et les exportateurs.

❖ Instrument de collecte :

Collecte basée sur un questionnaire administré sous forme de support papier. (Voir annexe n°20)

❖ Taille de l'échantillon :

L'échantillonnage est une étape très importante, voire cruciale dans la réalisation d'une enquête, nous avons opté pour un échantillon de 60 contenant des importateurs et des exportateurs.

❖ Critères de sélection :

Entreprise importatrice, entreprise exportatrice et entreprise mixte

❖ Lieux et période :

L'enquête se déroulant en mois juin-juillet 2017 sur Alger

Sous-section 1 : Présentation et interprétation des résultats de l'entretien

Après avoir présenté les études envisagées et la méthodologie suivie pour mettre en évidence notre humble recherche, il est impératif de présenter les résultats de l'entretien (voir annexe 21) qui découlent de chaque étude afin de les analyser en vue d'évaluer le crédit documentaire dans les deux banques ainsi conclure la satisfaction des clients.

Les réponses des interviewés :

- **Madame, la Banque Extérieure d'Algérie est un établissement privé à caractère économique, serait-il possible de nous donner une brève présentation de votre banque ainsi que votre mission ?**

La **BEA** Banque Extérieure d'Algérie, est une banque nationale créée en octobre 1967, parmi les banques primaires créées après l'indépendance de l'Algérie, elle avait pour spécialité le financement des opérations de commerce international, aujourd'hui la BEA étant devenue une banque généraliste elle a pour mission le financement de tous les secteurs économiques

Madame **ABBACI Salima** chef de section département commerce extérieur.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

- **Monsieur, la banque Al BARAKA est un établissement privé à caractère économique, serait-il possible de nous donner une brève présentation de cette banque ainsi votre mission ?**

La Banque AL BARAKA d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites à partir du mois de septembre 1991.

Sous-directeur de l'agence al baraka banque

- **Quel est le chiffre d'affaires réalisé par votre agence ?**

L'agence BEA : nous avons réalisé un chiffre d'affaires de **65MDA** au cours de l'année 2016

L'agence Al BARAKA : nous avons réalisé un chiffre d'affaires égal à **150MDA** durant l'exercice 2016.

- **Le financement des transactions internationales fait partie des activités de votre agence, comment est-elle organisée ?**

L'agence BEA :

Dans le cas d'un crédit documentaire le traitement de l'opération se fait au niveau de notre agence sous la supervision de la Direction des Opérations Extérieures en respectant les étapes suivantes :

D'abord, l'agence établit et envoie la demande de crédit documentaire à travers le pré-Swift à la DOE .Cette dernière après études, elle lui renvoie le Swift accompagné des modifications, l'agence à son tour s'assure de la solvabilité du client et met en place une provision totale.

Le client après la réception des documents, demande une levée de réserves à l'agence, quand cette dernière procède au règlement du contrat.

L'agence Al BARAKA :

Notre banque a adopté un système centralisé, dont la direction est chargée du traitement. Quant aux agences, celles-ci s'occupent de l'enregistrement et de la collecte des documents.

Dans le cas d'un crédit documentaire, l'agence reçoit les clients menés d'une demande d'ouverture de Credoc, effectue l'enregistrement des informations, et envoie le dossier à la direction des affaires internationales DAI.

La DAI établit le pré-Swift et le Swift ainsi que toutes les modifications qui y parviennent, elle autorise l'ouverture du Credoc et l'envoi à l'agence.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

L'agence recueille les documents auprès des clients, les scanne et les envoie à la DAI, qui à son tour effectue le paiement du contrat.

- **Est-il vrai que les banques privées algériennes financent plus que la moitié du commerce extérieur algérien ?**

Je n'ai pas la certitude du taux de financement des banques privées du commerce extérieur, vue la confidentialité de ces informations de la part de la banque d'Algérie. Cependant il est utile de rappeler qu'aujourd'hui le système bancaire algérien connaît une concurrence accrue dans le domaine de financement du commerce extérieur dont les banques privées ont fait preuve de qualité de service en matière de rapidité de confidentialité et de fidélité grâce à l'importance qu'elles ont donné au marketing bancaire .

- **La loi de finance 2009 a obligé les clients d'avoir recours au crédit documentaire .A eu-t-elle des changements ?**

La loi de finance 2009 avait mis en place le crédit documentaire comme le seul moyen de paiement des importations, cependant, il y a eu des mises à jours de la loi de finance, telles que la loi de finance 2014 qui a autorisé la remise documentaire, et la loi de fiance 2016, celle-ci a autorisé le transfert libre.

- **Quels sont les montants des commissions que vous prélevez dans une opération de crédit documentaire ?**

L'agence BEA :

En ce qui concerne l'import :

- La commission de domiciliation 2200 DA
- Les commissions d'ouverture Credoc 3000 DA frais Swift 1500 DA
- Les commissions de modification 3000 DA
- Quant à l'export : Credoc à l'export 1500 DA
- On a des conventions avec certaines entreprises telles que SONATRACH

L'agence AL BARAKA :

A l'import :

- La domiciliation 3000 DA
- Credoc ouverture 3000 DA frais Swift 2500 DA
- Commissions de modification 3000 DA
- Quant à l'export : domiciliation 1000 DA

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

- **Quels sont les risques couverts par un crédit documentaire irrévocable et confirmé ?**

Le vendeur n'encourt aucun risque vu qu'il est couvert par la banque confirmatrice quant à l'acheteur, ce dernier est menacé par plusieurs risques tels que : le retard de la marchandise, marchandise non conforme (quantité, caractéristique ...etc.)

- **Quels sont les risques couverts par un crédit documentaire irrévocable et notifié ?**

Dans le cas où le crédit documentaire est irrévocable et notifié, l'acheteur se trouve face aux risques dans les situations suivantes : la banque de l'acheteur déclare la faillite, l'envoi de faux documents ...etc.

Synthèse :

Après étude et analyse des réponses des responsables interviewés, nous sommes ressortis avec le tableau ci-dessous, qui récapitule la comparaison dégagée entre les deux banques :

Tableau N°11 : Comparaison entre la banque BEA et AL BARAKA

Agence BEA	Agence AL BARAKA
<u>Statut</u> : Nationale	<u>Statut</u> : Privée
<u>Direction</u> : DOE	<u>Direction</u> : DAI
<u>Système</u> : Décentralisé Le traitement des opérations se passe au niveau de l'agence	<u>Système</u> : Centralisé La direction s'occupe du traitement de toutes les opérations
<u>Logiciel</u> : Delta V8	<u>Logiciel</u> : IMAL
<u>Processus de crédit documentaire</u> : 1. l'ouverture du Credoc 2. l'émission du Credoc 3. La réalisation du Credoc	<u>Processus de crédit documentaire</u> : Les mêmes étapes

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

<p><u>les commissions</u> :</p> <p><i>A l'import :</i></p> <p>La commission de domiciliation : 2200da</p> <p>Les commissions d'ouverture Credoc : 3000da frais Swift : 1500da</p> <p>Les commissions de modification : 3000da</p> <p><i>A l'export :</i></p> <p>Credoc à l'export : 1500da</p>	<p><u>les commissions</u> :</p> <p><i>A l'import :</i></p> <p>La commission de domiciliation : 3000da</p> <p>Credoc ouverture : 3000da frais Swift : 2500da</p> <p>Commissions de modification : 3000da</p> <p><i>A l'export :</i></p> <p>Credoc à l'export : 1000da</p>
<p><u>Couverture des risques</u> :</p> <p>Le risque de change est supporté par l'importateur Protection très moyenne</p>	<p><u>Couverture des risques</u> :</p> <p>Le risque de change est supporté par l'importateur Idem</p>
<p><u>La qualité de service</u> :</p> <p>La majorité des clients sont des entreprises nationales</p>	<p><u>La qualité de service</u> :</p> <p>Performance Marketing bancaire Service VIP</p>

Source : réalisé par nos soins

Sous-section 3 : Présentation et interprétation des résultats de l'enquête quantitative :

1/L'ENTREPRISE :

1. Vous êtes une entreprise : exportatrice, importatrice, mixte ?

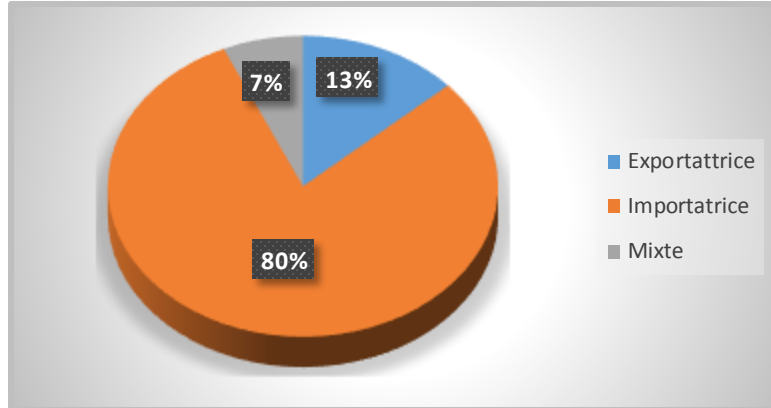
Tableau n°12 :L'activité de l'entreprise

Entreprise	Nombre	Taux
Importatrice	48	80%
Exportatrice	8	13%
Mixte	4	7%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure n° 14 :L'activité de l'entreprise



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

Parmi les 60 entreprises interrogées, 80% font l'importation, en contrepartie, seulement 13% de ces dernières exercent dans le domaine d'exportation des produits, les 7% restantes font les deux activités.

Analyse :

Cette différence est due aux facilités d'importation qu'a connue l'économie algérienne depuis les années 80 ; plusieurs produits consommables et non consommables sont importés auprès des pays voisins. Cependant à partir de la loi de finance 2016, le gouvernement algérien a pris des mesures d'austérité dont la limitation voire suspension de l'importation de plusieurs produits pour protéger la production nationale émergente contre la concurrence.

2 .Vous êtes une entreprise : privée, publique ?

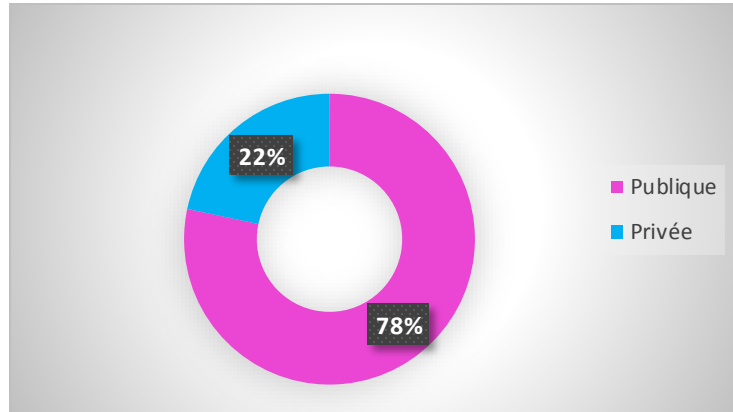
Tableau n°13 : Type d'entreprise

Entreprise	Nombre	Taux
Privée	47	78%
publique	13	22%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure n° 15 : Type d'entreprise



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

La nature des entreprises sondées est majoritairement privées soit 78%, le reste (22%) qui ont eu recours aux financements des transactions internationales sont des entreprises publiques.

Analyse :

Depuis les années 90 quatre-vingt-dix, l'Algérie a connu plusieurs réformes dont la privatisation a connu ses jours en 1995, ce qui a fait le changement de plusieurs grandes entreprises publiques en privées, ainsi que la naissance d'autres entreprises privées.

3 .Quelle est la taille de votre entreprise ?

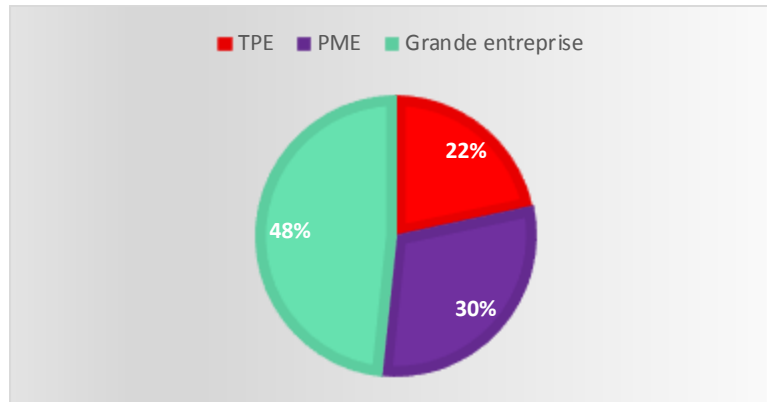
Tableau N°14 : La taille d'entreprise

Entreprise	Nombre	Taux
TPE	13	22%
PME	18	30%
Grande entreprise	29	48%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°16 : La taille de l'entreprise



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

La taille des entreprises clientes des deux agences accueillantes se divise en 03 parties dont 48% de grandes entreprises, 30% représente les PME (petite et moyenne entreprise), et 22% des TPE (tout petites entreprises).

Analyse :

Les grandes entreprises font recours aux crédits fréquemment pour des raisons de financement de leurs activités, à long et moyen terme, tels que les crédits d'investissement (acquisition ou renouvellement de matériel, délocalisation du site, travaux de rénovation, élargissement de l'activité ...etc.)

En ce qui concerne les petites entreprises, celles-ci demandent des crédits de montants relatifs à leurs petites activités, habituellement au début de l'activité (acquisition du matériel)

4. Quel est votre statut juridique ?

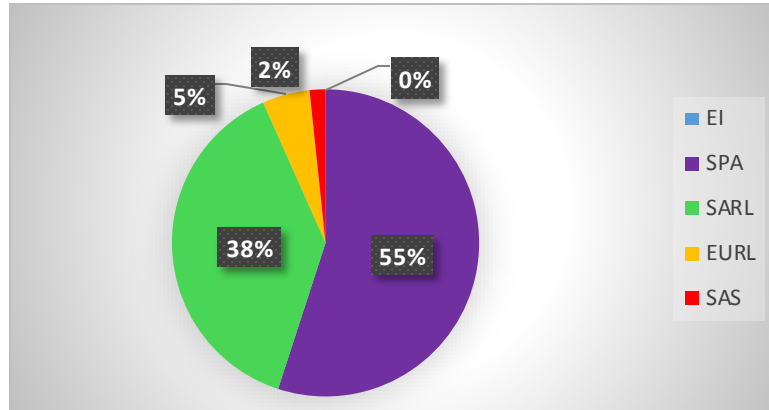
Tableau N°15 : La forme juridique de l'entreprise

Entreprise	Nombre	Taux
EI	0	0%
SPA	33	55%
SARL	23	38%
EURL	3	5%
SAS	1	2%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°17 : La forme juridique de l'entreprise



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

La forme juridique des entreprises consultées se varie entre SPA (société par action) majoritaire en 55%, SARL (société à responsabilité limitée) en seconde position en 38%, ainsi que EURL 2%

Analyse :

Cette diversité s'explique par l'augmentation du coût de ces transactions, supporté par les SPA grâce à leur capacité financière contrairement aux petites entreprises

5 .Quels sont les pays que vous travaillez avec ?

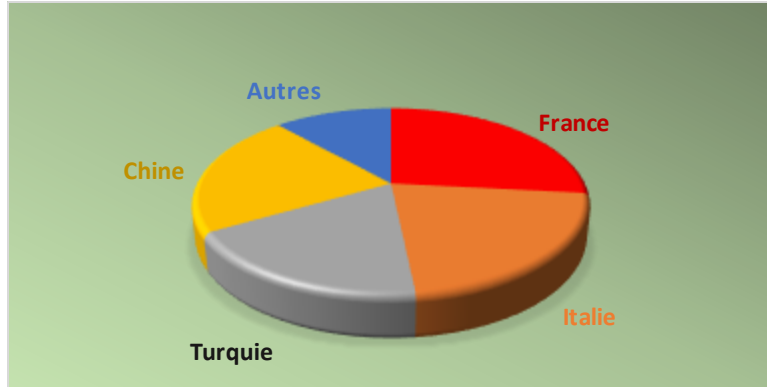
Tableau N°16 : Pays en relation

Pays	Nombre	Taux
France	16	26.67%
Italie	13	21.67%
Turquie	11	18.33%
Chine	13	21.66%
Autres	7	11.67%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°18 : Pays en relation



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

Les partenaires étrangers en relation avec les entreprises enquêtées sont de l'ordre suivant :

La France en première position étant comme le partenaire numéro 01, ensuite l'Italie et la Chine en seconde position, la Turquie en 3ème place.

Analyse :

Cette variation s'explique par les relations socio-économiques entre les deux pays, ainsi que la position géographique (canal logistique...etc.).

6. Quel mode de transport utilisez-vous pour vos transactions ?

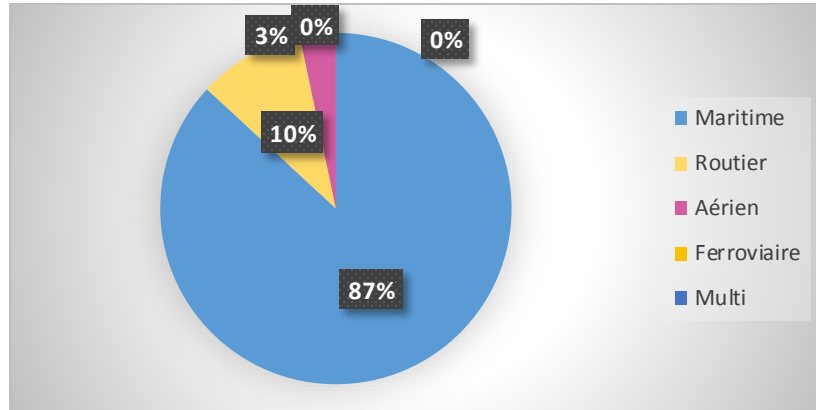
Tableau N°17 : Mode de transport utilisé

Mode de transport	Nombre	Taux
Maritime	52	87%
Routier	6	10%
Aérien	2	3%
Ferroviaire	0	0%
Multi	0	0%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°19 : Mode de transport



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

Les entreprises enquêtées utilisent une variété de modes de transport, dont on cite : la voie maritime utilisée approximativement par 87% des entreprises questionnées contre 10% qui utilisent le transport routier, on cite aussi 3% des entreprises interrogées préfèrent le transport aérien.

Analyse :

Cette large utilisation du transport maritime par les entreprises en relation internationales dévoile l'aisance vis-à-vis des quantités transportées, et des frais supportés par ces dernières.

7. Pour quel type d'incoterms ?

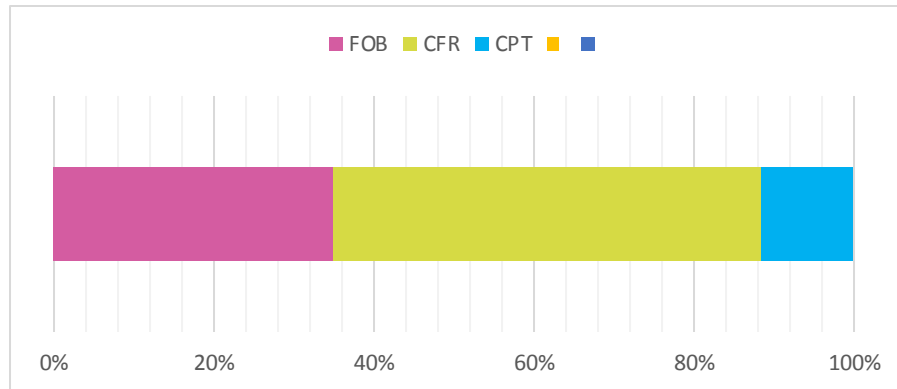
Tableau N°18 : Type d'incoterm

Incoterm	Nombre	Taux
FOB	21	35%
CFR	32	53.33%
CPT	7	11.67%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°20 : Type d'incoterm



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

Le type d'incoterm adopté par les entreprises questionnées est de cet ordre :

53% des entreprises utilisent l'incoterm CFR

35% préfèrent l'incoterm FOB

Le reste des entreprises (12%) utilisent l'incoterm CPT

Analyse :

Les entreprises utilisent largement l'incoterms CFR et FOB vue la corrélation de ces derniers avec le transport maritime.

TECHNIQUE DE FINANCEMENT :

8 .Quelles techniques de financement que vous utilisez lors de vos transactions ?

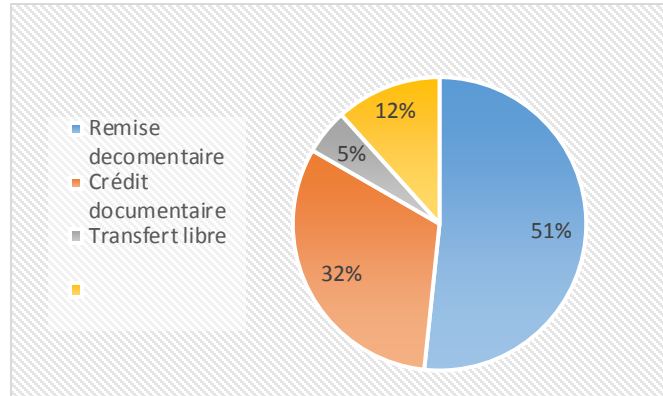
Tableau N°19 : Technique de financement international

Technique	Nombre	Taux
Remise documentaire	31	51.66%
Crédit documentaire	19	31.67%
Transfert libre	3	5%
Autres	7	11.67%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°21 : Technique de financement



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

Il existe une diversité de techniques de financement des opérations de commerce international, parmi lesquelles on cite : la remise documentaire ; la technique choisie dont (51%) utilisent.

Le crédit documentaire également est utilisé par plus de 31% des interrogés. Le transfert libre est faiblement utilisé avec 5% .

Analyse :

Le crédit et la remise documentaires sont les techniques les plus réussites dans le domaine des transactions internationales notamment après la loi de finance 2009, 2014 et 2016. l'utilisation et le choix de la remise documentaire est dû aux avantages qu'elle présente tels que : les couts moins élevé contrairement au Credoc.

9 .Pour quel montant ?

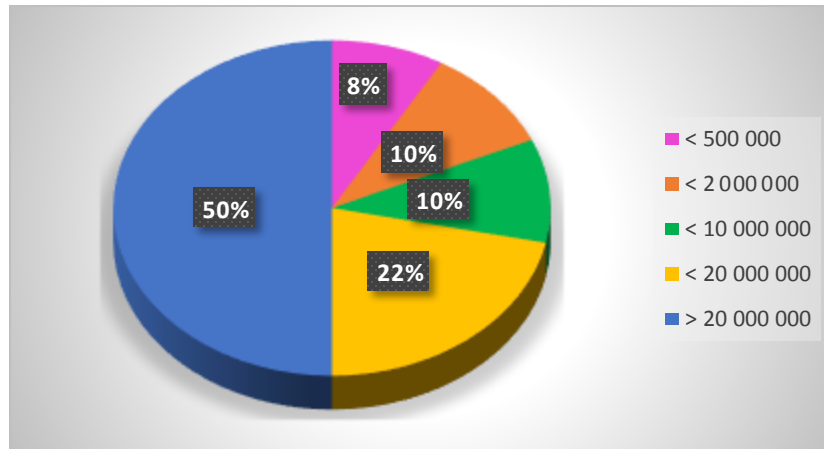
Tableau N°20 : Montant utilisé

Montant	Nombre	Taux
<500 000 DA	5	8%
<2000 000 DA	6	10%
<10 000 000 DA	6	10%
<20 000 000 DA	13	22%
>20 000 000 DA	30	50%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°22 : Montant utilisé



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

En ce qui concerne les montants utilisés dans les transactions internationales, la moitié des entreprises interrogées dépassent les **20 MDA**

Analyse :

Ceci est dû au cout élevé de ces dernières et les charges qui l'accompagnent.

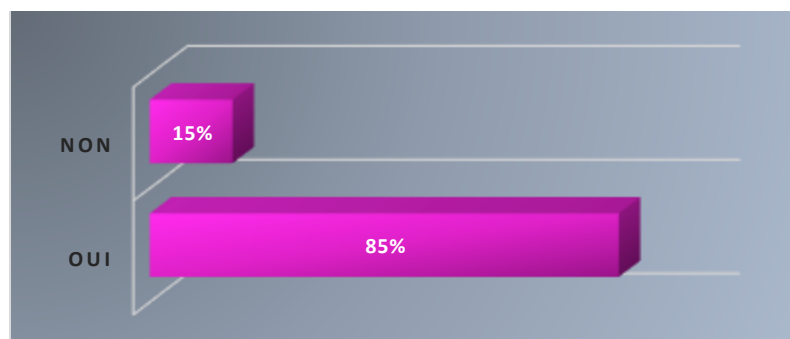
10 .Avez-vous déjà utilisé le crédit documentaire ?

Tableau N°21 : Clients ayant utilisé le crédit documentaire

Utilisation Credoc	Nombre	Pourcentage
Oui	51	85%
Non	9	15%

Source : Résultats de la recherche

Figure N°23 : Client ayant utilisé le crédit documentaire



Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

Parmi l'ensemble de clients interrogés, 85% ont eu déjà recours au crédit documentaire, contre 15% seulement,

Analyse :

Le choix de l'utilisation du crédit documentaire explique la sécurité et la garantie que propose ce moyen à ses usagers.

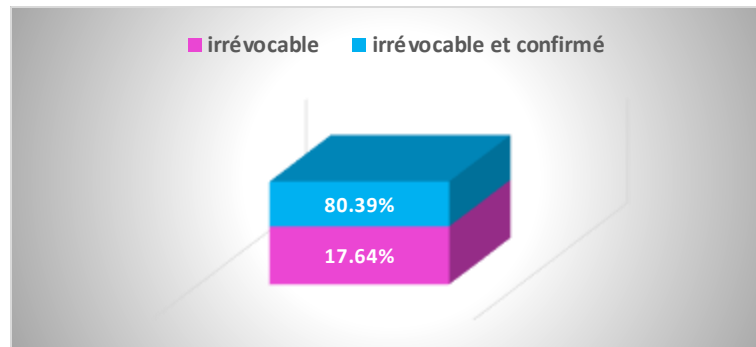
11. Quel type de crédit documentaire utilisez-vous ?

Tableau N°22 : Type de Credoc

Type de Credoc	Nombre	Taux
Irrévocable	9	17.64%
Irrévocable et confirmé	41	80.39%

Source : Résultats de la recherche

Figure N°24 : Type de Credoc



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

En ce qui concerne le type du crédit documentaire utilisé, 80 % préfèrent le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Analyse :

Grâce aux garanties que le Credoc irrévocable et confirmé offre ; le client fait en sorte de diminuer voire éliminer les risques qu'il puisse encourir en choisissant le crédit documentaire irrévocable et confirmé, ce type couvre principalement risque le politique dans le pays de l'acheteur .

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

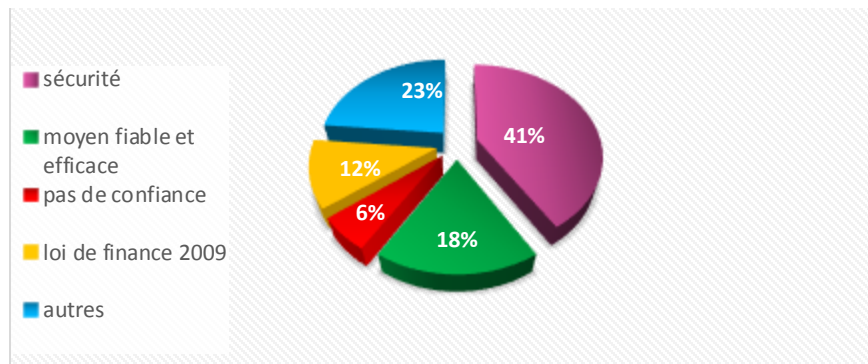
12. Quelle est la raison pour laquelle utilisez-vous le Credoc ?

Tableau N°23 : La raison de l'utilisation du Credoc

Le motif	Nombre	Taux
Sécurité	21	41%
Moyen fiable et efficace	9	23%
Pas de confiance envers l'autre partie	3	6%
L'obligation par loi de finance 2009	6	12%
Autres	12	18%

Source : Résultats de la recherche

Figure N°25 : La raison de l'utilisation du Credoc



Source : Résultats de la recherche

Commentaire

Les motifs qui ont poussé les clients à opter pour le crédit documentaire sont : 41% en raison de la sécurité, 23% en raison de sa fiabilité, 12% par obligation de la loi de finance 2009, 6% qui n'ont pas confiance envers l'autre partie

Analyse :

Le crédit documentaire confère aux utilisateurs une sécurité absolue de paiement

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

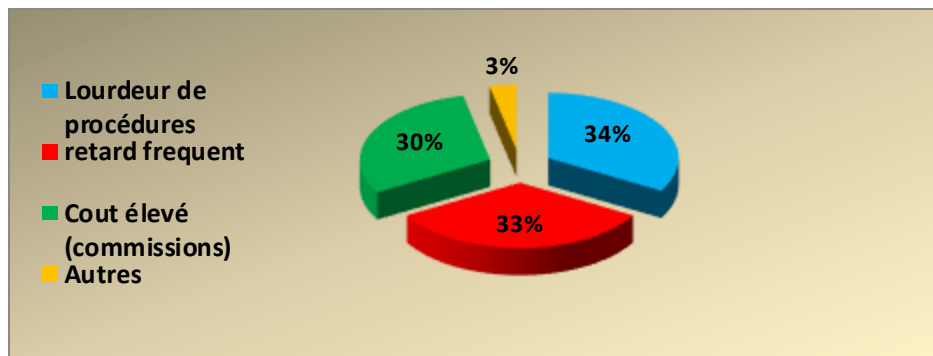
13. Qu'est ce qui pourra empêcher le crédit documentaire ?

Tableau N°24 : Les empêchements rencontrés

L'empêchement	Nombre	Taux
Retard fréquent	20	34%
Lourdeur des procédures	20	33%
Cout élevé	18	30%
Autres	2	3%

Source : Résultats de la recherche

Figure 26 : Les empêchements rencontrés



Source : Résultats de la recherche

Commentaire

34% des entreprises réclament que les formalités administratives sont lourdes et complexes, 33% des entreprises portent comme principale problème le retard fréquent ainsi que 30% des entreprises prennent comme contrainte le cout élevé qui empêche à utiliser le Credoc.

Analyse :

La lourdeur des procédures du crédit documentaire est liées aux étapes qu'il exige, ces dernières sont obligatoires cela engendre des couts et des commissions bancaires.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

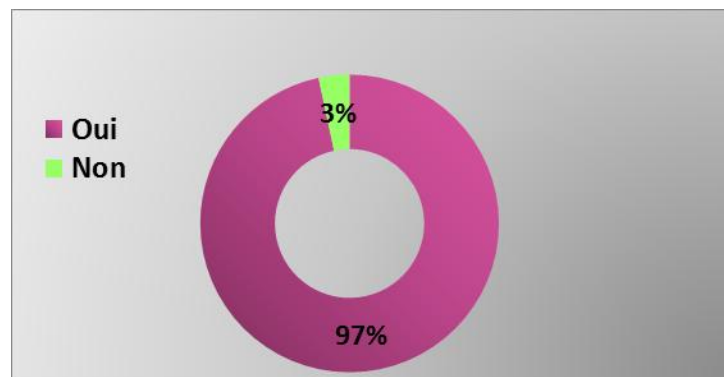
14. Le cout du crédit documentaire vous semble-t-il avoir évolué ?

Tableau N°25 : Evolution du coût de Credoc

Evolution du coût Credoc	Nombre	Taux
Oui	58	97%
Non	2	3%

Source : Résultats de la recherche

Figure N°27 : Evolution du cout de Credoc



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

97% entreprises de la population trouve que le cout de crédit documentaire est plus élevé tandis que 3% entreprises pensent le contraire.

Analyse :

Le crédit documentaire est largement couteux suite à une panoplie des commissions (commission d'ouverture qui sera multiplié en cas de confirmation) le coût du Credoc, qui s'avère finalement un instrument onéreux, les entreprises conventionnées avec les banques ou' ils ont eu une réduction de commissions ne sont pas affecté par l'évolution de cout.

RISQUES ET GARANTIES :

15. Avez-vous des risques lors des transactions internationales ?

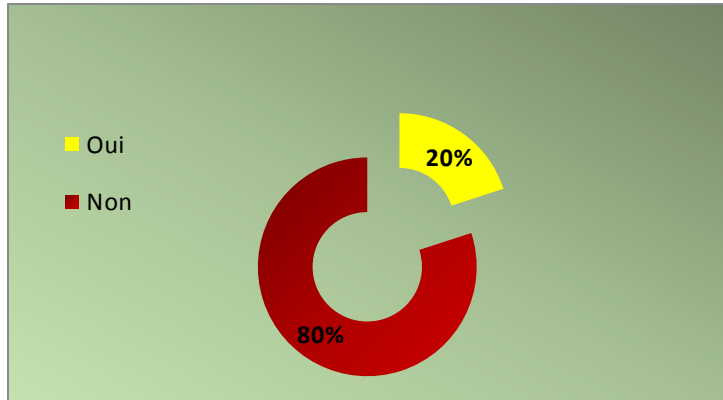
Tableau N°26 : Clients ayant risques lors des transactions internationales

Clients ayant risques	Nombre	Taux
Oui	12	20%
Non	48	80%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°28 : Clients ayant eu des risques lors des transactions internationales



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

La majorité des entreprises interrogées n'ont pas encourus des risques lors des transactions internationales, par contre 20% des entreprises ont été face aux risques liés aux opérations de commerce extérieur

Analyse :

Les risques inhérents au commerce extérieur sont les risques de change relatifs à la fluctuation des cours (taux de change)

16. Comment est-ce que vous pouvez protéger de ce genre de risque ?

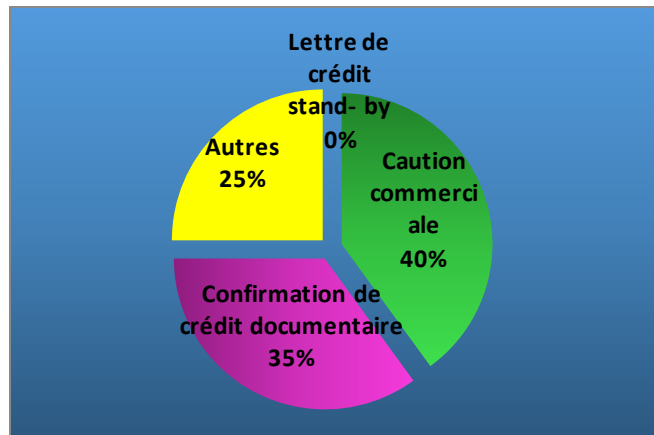
Tableau N°27 : Technique de protection des risques

Technique de protection des risques	Nombre	Taux
Lettre de crédit stand-by	0	0%
Caution commerciale	24	40%
Confirmation de crédit documentaire	21	35%
Autres	15	25%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°29 : Technique de protection des risques



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

40% des entreprises qui choisissent une caution commerciale comme technique de protection du risque ,35%des entreprises préfèrent utiliser la confirmation du crédit documentaire en utilisant le type irrévocable et confirmé ,25 %des entreprises utilisent autres techniques.

Analyse :

La caution commerciale est la technique la plus choisie par les entreprises récemment créés, ceci dit, ces dernières ne disposent pas de la liquidité nécessaires pour le dépôt de garantie

17. Avez-vous été amené à demander récemment des garanties bancaires ?

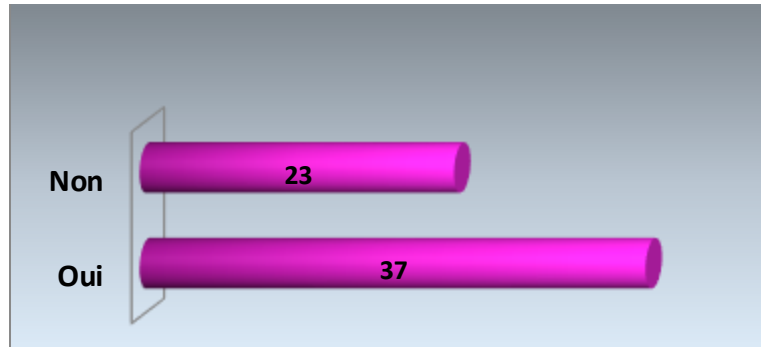
Tableau N°28 : Demande de garanties bancaires

Demande de garanties	Nombre	Taux
Oui	37	61.67%
Non	23	38.33%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°30 : Demande de garanties bancaires



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

61,67% entreprises qui ont déjà demandé des garanties aux seins de la banque BEA ainsi que la BARAKA contre 38,33% entreprises.

18 .Quels types de garanties utilisez-vous ?

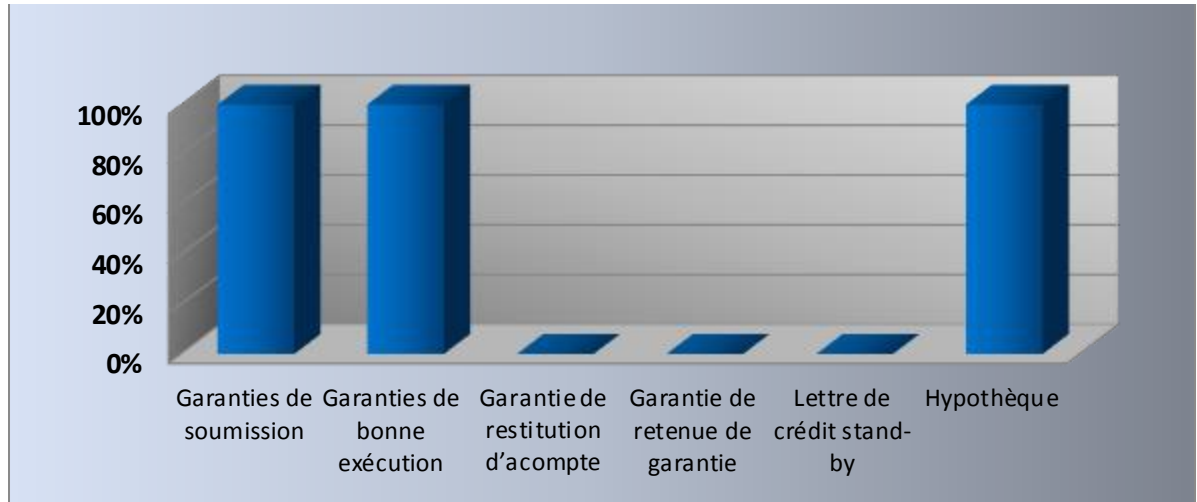
Tableau N°29 : Type de garanties

Type de garantie	Nombre	Taux
Garanties de soumission	5	8.33%
Garanties de bonne exécution	11	15.33%
Garantie de restitution d'acompte	0	0%
Garantie de retenu de garantie	0	0%
Lettre de crédit stand-by	0	0%
L'hypothèque	21	35%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « AL BARAKA »

Figure N°31 : Type de garanties



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

Parmi les garanties bancaires qu'utilisent les clients au sein des deux banques AL BARAKA et BEA, les hypothèques avec un taux de 35%, 15% des entreprises ont utilisé des garanties de bonne exécution, le reste des entreprises préfèrent utiliser des garanties de soumissions.

19. pourquoi avoir choisi cette banque au lieu d'une autre banque ?

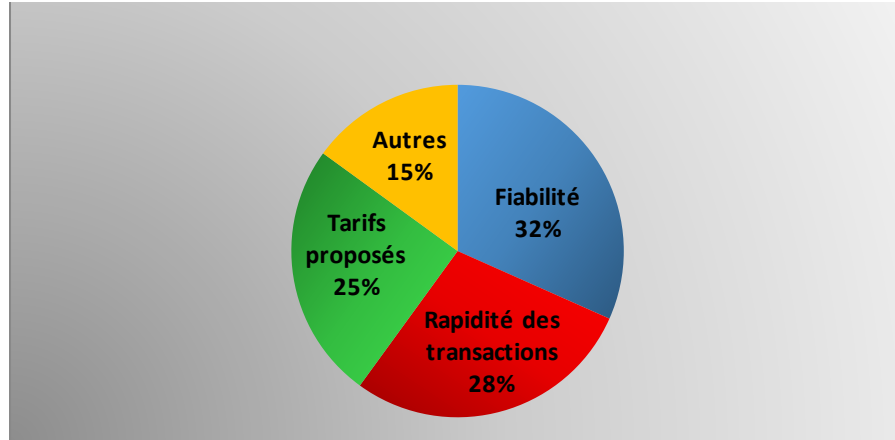
Tableau N°30 : Raison de choix de la banque

Les raisons du choix	Nombre	Taux
Fiabilité	19	31.67%
Rapidité des transactions	17	28.33%
tarifs proposés	15	25%
Autres	9	15%

Source : Résultats de la recherche

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°32 : raisons du choix de la banque



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

32% des entreprises interrogées ont choisies ces deux banques en raison de leur fiabilité, 28% de ces entreprises constatent que la rapidité des transactions qui leur ont permis de choisir ces banques notamment les banques privées où le délai de traitement et la réalisation sont relativement courts, cette rapidité augmente le coût des commissions, 25% pour les tarifs proposés.

Analyse :

Grâce à leur qualité de service, les deux banques ont une bonne réputation dans le système bancaire algérien, elles offrent leurs prestations dans les meilleures conditions en matière de délai, de tarifs et de fiabilité.

20. Vous êtes satisfait des services proposés par cette banque ?

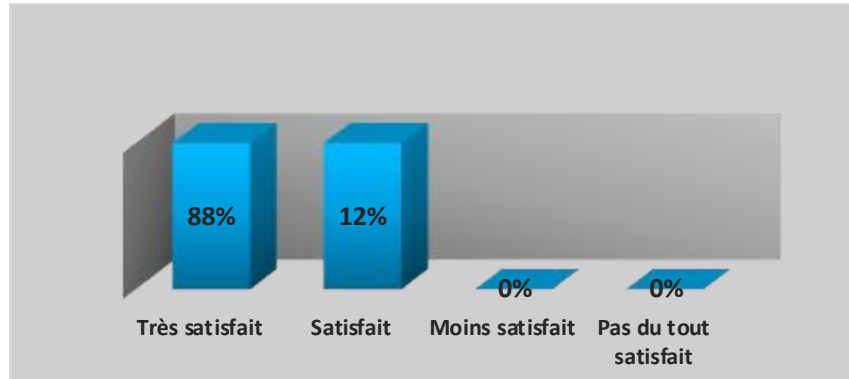
Tableau N°31 : Satisfaction des services proposés

Niveau de satisfaction	Nombre	Taux
Très satisfait	53	88%
Satisfait	7	12%
Moins satisfait	0	0%
Pas du tout satisfait	0	0%

Source : Résultats de l'analyse

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Figure N°33 : satisfaction des services proposés :



Source : Résultats de la recherche

Commentaire :

88% des entreprises clientes déclarent être satisfaites vis-à-vis des services. Proposés par les deux banques, quant au reste, celles -ci sont satisfaites.

Synthèse des résultats :

À partir de l'entretien réalisé avec les responsables de la banque baraka ainsi la banque BEA, et du questionnaire administré aux clients des deux banques, nous pouvons retenir ce qui suit :

- Le déroulement de la procédure de crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après vérifier l'exécution de l'étape précédente.
- Le rôle que joue la banque dans les opérations de crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque de bénéficiaire.
- La réalisation de paiement par crédit documentaire présente une démarche lourde et complexe et d'un cout élevé.
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.
- Les importateurs et les exportateurs de la banque Al BARAKA et BEA affirment que le crédit documentaire est l'instrument de paiement le plus efficace car il est sécurisé le mieux leurs transactions commerciales avec les pays étrangers.
- les banques bénéficient beaucoup plus du crédit documentaire parmi toutes les techniques disponibles dans les banques BEA et BARAKA suites à l'augmentation des commissions qui sont associé au Credoc
- les petites et moyennes entreprises trouvent des difficultés à couvrir les frais de Credoc et qu'elles ne peuvent prendre possession de la marchandise dans des courts délais.

Chapitre 03 : Etude de cas pratique « BEA » et « Al BARAKA »

Conclusion :

A travers cette partie, nous allons clôturer notre travail en commençant par évoquer la relation et la corrélation qui existe entre l'appréciation des clients de crédit documentaire ainsi la position des banques envers ce dernier dans le but de border ce chapitre par des suggestions et recommandations que nous émettrons afin de trouver des solutions à ses lacunes et ainsi améliorer le paiement des opérations de commerce extérieur

➤ **Corrélation entre l'étude quantitative et l'étude qualitative :**

Nous avons remarqué une très forte corrélation entre les résultats obtenus lors du questionnaire, et ceux de l'entretien effectué au sein de la banque AL BARAKA et BEA. Cependant, on déduit que :

- Le crédit documentaire permet d'instaurer une traçabilité dans le suivi et l'évolution de la transaction dans les transferts financiers et les échanges commerciaux. Il permet également de lutter contre la fraude fiscale.
- Le crédit documentaire demeure l'instrument le plus avantageux dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc efficace et n'est pas idéal car il est d'un coût élevé et d'une lente procédure.

Conclusion générale

Conclusion générale

Nous arrivons au terme de notre travail à travers lequel nous avons essayé d'exposer la panoplie de techniques dont se servent les banques pour financer voire encadrer une opération d'échange international.

Pour commencer, nous avons fait un aperçu sur l'environnement dans lequel ont évolué les échanges internationaux, à travers l'historique et les théories qui ont fait naître la définition moderne du commerce extérieur.

Nous avons mis l'accent sur les différents documents ainsi que la nomenclature relatifs au contrat de commerce international.

A travers l'étude théorique conçue, nous estimons que les deux parties doivent prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial. Ils doivent se mettre d'accord sur toutes les conditions : la qualité des produits ou services vendus et la quantité, des prix et délais de livraison, le moyen de paiement.

De ce fait, il y a eu la nécessité d'introduire un médiateur « la banque » pour surmonter ces difficultés qui affectent toute transaction avec l'étranger, en effet la banque est toujours disponible à apporter sa contribution pour chacune des parties.

Cependant, la banque est confrontée à plusieurs risques. Mais ce dernier ne doit pas pour autant figer les banques dans l'attentisme. Car il n'y a pas de développement sans commerce international et il n'y a pas d'activité commerciale sans crédit.

Pour mettre en œuvre l'étude théorique nous avons effectué un stage de trois mois au sein de deux agences bancaires différentes BEA et AL BARAKA.

Dans le but de suivre de près le déroulement voire le processus d'une transaction à l'international, il a été suggéré par les deux agences de traiter une opération d'importation en utilisant la technique de crédit documentaire dite Crédoc.

Ce moyen de paiement connu par son utilisation colossale, apporte beaucoup de bénéfice pour les banques, mais en contrepartie, des coûts élevés assumés par les importateurs.

Pour répondre à la problématique principale, nous avons développé toutes les informations recueillies auprès des banques ou nous avons accompli notre stage pratique.

Nous avons testé nos hypothèses présumées préalablement, et nous sommes ressorties avec ces constats :

En ce qui concerne la première hypothèse, est confirmée les techniques de paiement sont des moyens crédibles qui contribuent au développement du commerce extérieur.

Conclusion générale

Quant à la deuxième hypothèse voit confirmée, le crédit documentaire représente une double garantie, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Et enfin la troisième hypothèse, est confirmée, le crédit documentaire est largement le plus coûteux des moyens de paiement existant, il entraîne également une lourdeur de procédure.

En Algérie, cette lourdeur bureaucratique, a pénalisé certaines petites entreprises, en leur créant des problèmes de trésorerie.

Ceci a poussé l'Etat à introduire, dans les lois de finances complémentaires de 2014 et de 2016, des assouplissements permettant aux entreprises d'utiliser d'autres modes de paiement, autres que le crédit documentaire.

Enfin, dans la mesure où l'importation est devenue le seul moyen pour la majorité des entreprises algériennes qu'elles soient commerciales ou entreprises de production, pour s'approvisionner étant donné que celles-ci ne peuvent pas compter sur les moyens locaux, le crédit documentaire reste le moyen le plus sûr, et le plus fiable.

Durant la réalisation de ce travail de recherche nous avons dégagé quelques remarques au sein des deux banques :

- Le nombre des employés chargés du commerce extérieur s'avère insuffisant vue la charge du travail que rencontrent ces derniers, ce qui engendre des retards dans le traitement des dossiers.
- L'inexistence d'un système d'information reliant les banques et les agences entre elles, d'où une lenteur dans le transfert des documents au sein de la banque.
- Un problème flagrant d'archivage des dossiers des clients qui occupent un espace conçu pour travailler non pas déposer des dossiers.
- Une mauvaise exploitation du système informatique, et ce, par le remplissage manuel des informations sur les documents au lieu de la machine, ce qui augmente le risque de l'erreur.
- L'existence d'un grand nombre de documents et de liasses qui constituent le dossier de crédit documentaire.

Néanmoins, les conditions dans lesquelles nous avons réalisé cette étude la confidentialité et la difficulté d'accès à certaines informations, nous ont empêchés d'aller plus loin dans notre recherche.

C'est ainsi que nous proposons quelques recommandations assez synthétiques mais pertinentes, qui à notre sens, pourraient être bénéfiques pour les deux banque

Conclusion générale

Recommandations et suggestions :

- ✓ Sensibiliser les spécialistes documentaires sur l'importance d'une approche commerciale dans la gestion de leurs tâches quotidiennes
- ✓ Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, qui se matérialise par une décentralisation de certaines opérations nécessitant une proximité avec les clients, au niveau des agences par le développement du système informatique de la banque.
- ✓ Créer une structure chargée de la réception et l'orientation des clients dans le cadre de l'organisation.
- ✓ Mise en place d'une cellule qui aura pour mission : le suivi et le traitement en permanence des réclamations et des doléances des clients.
- ✓ Améliorer la qualité de services des banques nationales en intégrant la notion de marketing bancaire.
- ✓ Mettre en place une structure marketing initié aux techniques documentaires en particulier, et les opérations commerciales internationales en général, dont la mission consistera à définir la stratégie marketing à appliquer au service bancaire à l'étranger.
- ✓ Mettre en place un Système de Management de la Qualité pour la bonne gestion des opérations documentaires. Pour assurer entre autre la prise en compte des exigences des clients, la production de services de qualité dans les meilleurs délais, le déploiement d'une stratégie marketing durable orientée « client », et l'implication des collaborateurs de la division documentaire dans la mise en œuvre des actions précédentes, tout en respectant les exigences réglementaires.
- ✓ Assouplir les procédures internes.
- ✓ Alléger les dossiers, en particulier le dossier du crédit documentaire.
- ✓ Moderniser les services bancaires dans le cadre de l'actualisation, tel que le crédit documentaire électronique.
- ✓ Rajeunir le personnel dans le but d'avoir une main d'œuvre plus dynamique et motivée.
- ✓ Veiller à la formation et la mise à niveau du personnel dans les techniques bancaires ainsi que l'informatique, dans l'objet d'avoir une main d'œuvre qualifiée.

Bibliographie:

1. Ouvrages:

- MUCHUELLE, (Jean-Louis) : *Relations économiques internationales*, édition HACHETTE, Paris, 2005
- RAINELLI, (Michel) : *Le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, Paris, 2003
- DELEPLACE, (C) et LEVIALLE (C) : *Maxi Fiche Histoire de la Pensée économique*, DUNOD, Paris, 2007
- BLANCHETON, (Bertrand) : *Maxi Fiche de science économique*, Paris, 2009
- RICARDO, (D) : *Des principes de l'économie Politique et de l'impôt* (1817), traduction française, 1847
- MILNER, (Guirriec - Gaelle) : *Economie Internationale*, édition Gualino / LEXTENSO,
- MILNER, (Guirriec- Gaelle) : « Economie Internationale » Memontos LMD, édition TEXTENTO
- BESSOMET, (A) et LAMY (P) : *Contrats d'affaires internationaux*, 2ème Edition PEARSON, 2008
- CHAUVIER, (Stéphane) : *Le contrat international*, édition VUIBERT, Paris, 2007,
- PAVEAU (J), DUPHIL (F) et Autres : *Exporter*, édition FOUCHER, 24ème Edition, MALAKOFF, 2013,
- LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Techniques du commerce international*, édition DUNOD, Paris, 2002
- BLANCO, (Dominique): *Négocier et rédiger un contrat international*, 3ème Edition DUNOD, 2002
- BERNET, (Rollande) : *Principe de technique bancaire*, 25 Editions DUNOD, Paris, 2008
- LASARY : « *Le commerce international* », édition DALLOZ, Belgique, 2005
- MO LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Management des opérations de commerce international*, édition DUNOD, Paris, 2007
- NOD, (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999,
- LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Le petit export*, édition DUNOD, Paris, 2009
- KSOURI, (I) : « *Les opérations du commerce international* », Edition BERTI, Alger 2014,
- GRAUMANN, (Sylvie) : *Guide pratique du commerce international importation /exportation*, édition LITEC 1992
- DUPHIL, (F) et PAVEAU (M): *Gestion des opérations d'import-export*, édition FOUCHER .Vanves, 2009,
- OURI, (Chaouki): *La logistique du commerce extérieur en Algérie: théorie et pratique*, EDIK, 2000
- LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : « Commerce international », 2ème Edition DUNOD, Paris, 2008
- KLEIN-CORNEDE (J), DEPREE (D) et MARTINI (H): « *Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties* », REVUE BANQUE éditions, Paris 2010
- ROUYER ACHOINEL, (Gérard) : *La banque et l'entreprise*, LA REVUE BANQUE édition éditeur, 1996, p.336
- BENHALIMA, (Ammar) : *Pratique des techniques bancaires*, édition DAHLEB 1997

- OULOUNIS, (Samia) : *Gestion financière internationale*, office des publications universitaires, Alger, 2005, p.18
- BOUYACOUB, (Farouk) : *L'entreprise et le financement bancaire* CASBAH édition, Alger, 2000
- MEYER, (V) et ROLIN (C) : « Techniques du commerce international », édition NATHAN, Paris, 1997
- LASARY : «Le commerce international». Ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005
- CAUDAMINE, (Guy) et MONTIER (jean) : *Banques et marchés financiers*, édition ECONOMICA, Paris, 1998
- MANNAL, (S) et SIMON (Y) : *Technique Financière International*, 7ème Edition ECONOMICA, Paris, 2001
- COLOMB, (Jean-Albert) : *Finance de marché*, édition ESKA Paris, 1998, p.106
- GRAUMMAN, (Sylvie) : « Guide pratique du commerce international importation/exportation, 3ème Ed
- DUPHIL, (F) et PAVEAU (J) : *Pratique du commerce international* », 21ème Edition, FOUCHER, Vanves, 1998
- GAUTHY-SINECHAL (M), VANDERCAMMEN (M), *Etudes de marchés : Méthodes et outils*, Editions de Boeck Université, Bruxelles, 3ème Edition, 2010,
- BENHALIMA, (Ammar) : *Pratique des techniques bancaires*, édition DAHLEB 1997
- ROUYER ACHOINEL, (Gérard) : *La banque et l'entreprise*, LA REVUE BANQUE édition éditeur, 1996

2/Séminaires, revues et conférences :

- BENAYAD, (Iftycen) : Séminaire de formation : *La pratique du crédit documentaire*, Alger juin 2006
- Séminaire JURIS MARK, financement du commerce extérieur du 26 avril 2006, p.09

3/Travaux universitaires et cours :

- SI AHMED : Cours financement des transactions internationales, école HEC kolea, 2016, p.9
- NAJI : La négociation des contrats internationaux, cours de magister en droit bancaire, Oran 2010-2011
- HAOUCHINE (Amel), : mémoire pour obtention master en sciences commerciales ,identification des obstacles à l'exportation des produits algériens vers le marché de l'union européenne ,EHEC ,2016,p04
- HANNACHI, (Mehdi) et HELLAL (Karim) : *Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur*, mémoire pour obtention master option finance et commerce international, 2013
- ZORDANI, (Safia) : *Financement des opérations du commerce extérieur en Algérie*, mémoire de magister en sciences économiques option monnaie, finance et banque, 2012,
- MANSOURI, (Meheni):Le financement des opérations du commerce extérieur, mémoire master, 2014, p.31

- MOUSSOUS, (Walid) et YAGOUBI(Abdelhamid) : Financement du commerce extérieur par la remise documentaire Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme d'Ingénieur d'Etat en Statistique et Economie Appliquée Option : Finance et Actuariat, 2013
- BELAICHE, (Ali) et SAADI (Messaoud) : Le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur, mémoire master en sciences commerciales, 2014
- LADWEIN (R), les études Marketing, ECONOMICA, Paris, 1996, p47. Cité par BOUDJEMAA (M) : Impact de la veille stratégique sur la prise de décision dans l'entreprise, étude de cas : Nataniya Telecom Algérie, mémoire de magistère en management, Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger, 2014

•

Dictionnaire :

Dictionnaire de l'import – export et du commerce international », édition GAL/MLP, p. 14

Textes réglementaire :

- Article 54 du code de commerce algérien
- Convention de vienne du 29 mai au 3 juin 1933
- Convention de Varsovie du 12.10.1929
- Convention Internationale de Rome 1933
- Règlement banque d'Algérie, article 2 n° 91/12 du 14/08/1991
- L'article 17 du règlement n°91/12 relatif à la domiciliation des importations
- Article 18 du règlement B.A n° 91/12 du 14-08-1991 relatifs à la domiciliation des importations.
- Règlement BA N° 91-13 du 14/08/91
- Article 8 des RUU
- RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI, brochure n°522, paris réservée 95
- Article 644 du code civil algérien, 2007
- Les règles et usances uniformes 600 relatives au crédit documentaire

Web graphie :

<https://www.youtube.com/watch?v=Pv8-i7VixJM&t=323s>

http://www.lemonde.fr/revision-du-bac/annales-bac/sciences-economiques-terminale-es/avantage-comparatif_sex104.html

<https://www.youtube.com/watch?v=Pv8-i7VixJM&t=363s>

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

<http://www.cci-af.org/presentation-chambre-algerie/qui-sommes-nous/roles-et-missions/>

<http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/facture-pro-forma.html>

<http://www.revue-du-commerce-international.info/fr/documentation/facture>

<http://www.douane.gouv.fr>

http://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rol-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA11.html#toc27

http://www.fimarkets.com/pages/swift_reseau_messages.php

<Http://www.eur-export.com/francais/apotheo/finance/instrutech/remisedoc.htm>

<http://www.banque-info.com/fiches-pratiques-bancaires/le-credit-documentaire>

<http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/le-crundefineddit-fournisseurl.html>

http://www.memoireonline.com/08/09/2504/m_Les-instruments-de-couverture-du-risque-de-change8.html

<http://www.banque-info.com/lexique-bancaire/r/risque-de-non-transfert>

<http://www.carf.com/>

<http://www.bea.dz/presentationbea/presentation.html>

http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=231&Itemid=40

Autres documents:

- Document interne de la banque centrale de l'Algérie / comparaison de crédit acheteur et fournisseur
- Document interne de la BEA
- Document interne Al BARAKA

Liste des annexes

Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

Numéro de la domiciliation : 20809

Nom ou Raison Sociale :

Capital Social : 7630000000

Nom du Gérant :

N_téléphone : 0661531171

EMAIL :

Compte Bancaire

Adresse: BP 03 ZONE INDUSTRIELLE OUED SMAR -ALGER

Agence: RUIBA ELKENZ

Messieurs, Mesdames,

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

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : 10 Bulldozers ~~38 CV lame en U renforcée pour les travaux durs de mar~~

Origine de la Marchandise : BRÉSIL

Facture Proforma N°: CONTRAT N° 53/DG/201

Finalite Economique: FONCTIONNMENT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère) : ~~MAGELLAN~~

Adresse du Fournisseur : 117, RUE CHARLES MICHELS 93208 SAINT-DENIS CEDEX 01-FRANCE

Téléphone du Fournisseur : 01 49 22 60 62

Montant : 0003675000.00

Type Devise: USD

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 8429110000

Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Incoterm : CFR

N° du Registre de Commerce : 0722946B00

N° Licence d'importation :

REF Agrément d'exercice d'activité:

N° D'identification Fiscale(NIF): 000035072294694

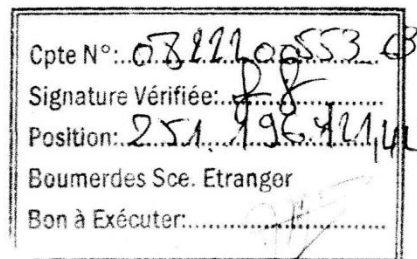
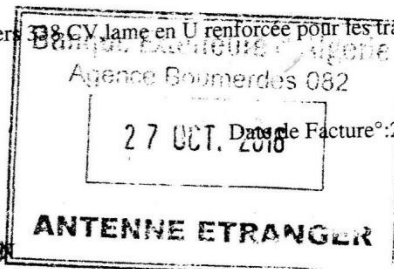
N° D'identification Statistique (NIN): 098135020004840000

Adresse du Bureau de rattachement des impots : DIRECTION DES GRANDES ENTREPRISE BEN AKNOUN -ALGER

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

Nom, Cachet et Signature du gérant :

ANNEXE 01





Société Nationale de Génie Civil et Bâtiment

GCB spa, filiale du Groupe SONATRACH au capital 7 630 000 000 DA



DIRECTION ACHATS
DEPARTEMENT FINANCE
N° 003/ACH/A069/FIN/2016

Oued smar , le 27/10/2016

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE ROUIBA EL KENZ
EX AGENCE BOUMERDES
ROUTE DE AIN TAYA-ROUIBA-ALGER



OBJET : Ouverture lettre de crédit

Messieurs,

Par le débit de notre compte N° 002000820822200553/63, veuillez procéder par télex, à l'ouverture d'une lettre de crédit libellée comme suit :

1) - Auprès de la banque : **NATIXIS.**

30 Avenue Pierre Mendes.
75013 Paris – France.

Compte bancaire: FR76 3000 7999 9904 3505 6000 095
SWIFT : NATXFRPP

2) - Faveur :

117, Rue Charles Michels
93208 Saint Denis - France.



3) - Montant (maximum) : **3 675 000.00 USD (Trois millions six cent soixante quinze mille Dollars Américains) payés par lettre de crédit irrévocable et confirmée en faveur de MAGELLAN.**

4) - **Credoc non provisionné** (Autorisation de crédit 2016) Valable au : 18/04/2017.

5) - Utilisable (à vue)

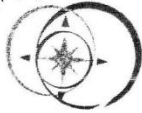
6) - Contrat : **C F R.**

7) - Contre remise des documents suivants :

• Par canal bancaire BEA agence EL KENZ Rouiba Ex BOUMERDES :

- (08) factures commerciale originales.
- 3/3 Connaissance original clean on board + (01) copie.
- Liste de Colisage et la note de poids en (03) exemplaires dont (01) original.
- Certificat d'origine original, délivré par la Chambre de commerce

ANNEXE 02



MAGELLAN

MAGELLAN

Fait à Saint-Denis, le 06 Mars 2016

BORDEREAU DES PRIX

DESIGNATION	QTE	Prix Unitaire CFR	MONTANT Total CFR
(10) Bulldozers Marque Caterpillar Type + 2 scanner ET	10	\$ 344 731,00	\$ 3 447 310,00
de filtration	10	\$ 22 769,00	\$ 227 690,00
Montant Total CFR port Algérien			\$ 3 675 000,00

Le présent bordereau de prix à la somme de: 3 675 000.00 US Dollars Soit Trois million six cent
ante-quinze mille Dollars CFR Port Algérien.

Origine : Brésil

Délai de L'Offre: 180 Jours.

Délai de livraison: Six (06) mois CFR port Algérien.

Mode de paiement: 100 % Par Lettre de crédit irrévocable et confirmé.

M. Pascal GUILLEMAIN
Directeur Général MAGELLAN

ANNEXE 03

Société Nationale de Génie Civil et Bâtiment

GCB spa, filiale du Groupe SONATRACH au capital 7 630 000 000 DA



ENGAGEMENT

Je soussignés, Mr ~~HOUM KAMEL~~ représentant légal de la société : ~~GCB~~
SPA Direction ACHATS.

Activité : GENIE CIVIL INDUSTRIEL DE PIPELINE ET DES GRANDES
INSTALLATIONS PETROLIERES ET GAZIERES.

Adresse : Prolongement Boulevard de l'ALN-BP110 Boumerdes

NIF: 000035072294694

Facture NR: Contrat ~~GCB/MAGELLAN~~

N°53/DG/2016 DU 11/09/2016.

M'engage au nom de la société

* à affecter les biens importés (10 Bulldozers 338 CV, lame en U renforcée pour les travaux durs de marque CATERPILLAR type D8R ainsi qu'un lot de filtration courroies et pièce d'usure) exclusivement, au besoin de l'exploitation de l'entreprise.

* de m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières importés.

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

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, en application de l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015

Qui stipule que << les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipements et matières premières qui ne sont pas destinées à la revente en l'état, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (2) fois la valeur de ces importations >>

Fait à Oued smar le,

Lu et approuvé

Direction Achats : BP 03 Zone Industrielle Oued smar
Fax : (+213) (0)21 61 31 77, Site web: www.gcb.dz E-mail: achats@gcb.dz

ANNEXE 04

Intermédiaire Agréé

**BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE**

Agence :

Numéro de guichet
domiciliaire

Références diverses
concernant l'importateur

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

Dossier de domiciliation
D I
Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur

DATES

1° Date d'ouverture du dossier :

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

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

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

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

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

ENAG - ULC - Réghaïa

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	

**LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV**

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

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

OBSERVATIONS GENERALES

- (1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages.
- un exemplaire rayé de violet comportant seulement la première page.
(2) A remplir dans tous les cas (valeur ou contre-valeur).

ANNEXE 05

B.E.A. 5.256

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

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1446 170326BRKADZALAXXX3429766316

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

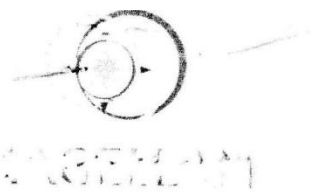
Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit c
Sender : BRKADZALXXX
BANQUE AL-BARAKA D ALGERIE
ALGIERS DZ
Receiver : SOGEFRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PARIS FR

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

27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
LC105/0029/17IC
31C: Date d'emission
170325
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
170501 A VOS CAISSES
50: Partie demanderesse

CITE BELLE VUE BT B LOT NO01
B-B01 AIN BENIAN ALGER ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
HBM SARL 404 CHEMAIN DE L'ETANG
GRENOUILLAT F 42210 CRAINTILL EUX
FRANCE TEL:+33980958180
32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #138.936,40#
39B: Credit maximum
NOT EXCEEDING
41A: Disponible chez/via - FI BIC
SOGEFRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PARIS FR
BY PAYMENT
43P: Envois partiels
INTERDITS
43T: Transbordement
INTERDITS

ANNEXE 07



PROLONGEMENT DE BOULEVARD DE L'ALN
 BP 110 BOUMERDES VILLE BOUMERDES
 ALGERIE

Facture n° : CAT0000780
 expédition 2 (partielle)
 Affaire n° : 81639
 V° LC: 082ICD0007316039

au capital social de 7.630.000.000,00 DA
 N° de contrat:53/DG du 11/09/2016
 NIF : 000 035 072 294 694
 NIS: 098135020004840029
 TIN: 00031380
 RC: N° 0722946B00

Saint -Denis, le 1 mars 2017

CFR PORT ALGERIEN INCOTERMS 2010
10 BULLDOZERS 338 CV LAME EN U RENFORCEE POUR LES TRAVAUX DURS DE MARQUE CATERPILLAR TYPE D8R
AINSI QU'UN LOT DE FILTRATION COURROIES ET PIECES D USURE OBJET DU CONTRAT N53/DG/2016 DU 11.09.2016
SUIVANT CONTRAT NR 53/DG/2016 DU 11/09/2016

Cde/Order	Qté/Qty	Désignation - Description	Prix unitaire/Unit price (USD)	Prix total/Total price (USD)
31150551 SZTPY	1	Matériel : BULLDOZER Marque : CATERPILLAR Type : D8R N° série : RJM00475 N° PIN : CAT00D8RCRJM00475 Moteur : 3406C DITA CAT N° série moteur : TXJ01042 Origine : BRESIL	344 731,00	344 731,00
31150552 SZTPZ	1	Matériel : BULLDOZER Marque : CATERPILLAR Type : D8R N° série : RJM00476 N° PIN : CAT00D8RTRJM00476 Moteur : 3406C DITA CAT N° série moteur : TXJ01034 Origine : BRESIL	344 731,00	344 731,00
31150553 SZTQB	1	Matériel : BULLDOZER Marque : CATERPILLAR Type : D8R N° série : RJM00477 N° PIN : CAT00D8RPRJM00477 Moteur : 3406C DITA CAT N° série moteur : TXJ01031 Origine : BRESIL	344 731,00	344 731,00
31150555 SZTQD	1	Matériel : BULLDOZER Marque : CATERPILLAR Type : D8R	344 731,00	344 731,00

RESERVE DE PROPRIETE

Il est précisé que les marchandises sont livrées sans garantie de conformité. Le client s'engage à vérifier la conformité des marchandises avant leur utilisation. Toute réclamation doit être faite dans un délai de 15 jours à compter de la date de livraison. Le client s'engage à indemniser le fournisseur en cas de dommages ou de pertes subies par ce dernier.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1. Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toutes les commandes passées par le client. 2. Le client s'engage à régler les factures dans un délai de 15 jours à compter de la date de livraison. 3. Le fournisseur ne sera pas responsable des dommages ou des pertes subies par le client en cas de non-paiement des factures. 4. Le client s'engage à indemniser le fournisseur en cas de dommages ou de pertes subies par ce dernier.

ANNEXE 08

IMAGELLAIN
117 RUE CHARLES MICHELS
93208 SAINT DENIS
France

**CONNAISSEMENT
ORIGINAL**

NUMERO DE CONNAISSEMENT
MRS0765061

DESTINATAIRE
A ORDRE DE BEA BOUMERDES 082
ALGERIE

REFERENCE DU TRANSITAIRE AU PORT DE CHARGEMENT
VTR502875

CMA CGM

PARTIE A NOTIFIER (sans responsabilité du Transporteur pour non notification)

G.C.B SPA
PROLONGEMENT DE BOULEVARD
DE L'ALN
BP 110 BOUMERDES VILLE BOUMERDES
ALGERIE

TRANSPORTEUR: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros
Head Office : 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France
Tel: (33)4 88 91 90 00 - Fax (33)4 88 91 94
562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE-TRANSPORT PAR(*)	LIEU DE RECEPTION(*)	FRET PAYABLE A	NBRE D'ORIGINAUX DU CONNAISSEMENT
		MARSEILLE	THREE (3)
NAVIRE PRINCIPAL (INDICATIF)	PORT DE CHARGEMENT	PORT DE DECHARGEMENT	DESTINATION FINALE (*)
AP CAMARAT	PORT MARSEILLE	PORT MOSTAGANEM	
MARQUES ET N° DE CONTENEURS ET PLOMBES	NOMBRE ET GENRE DE COLIS	DESCRIPTION DES MARCHANDISES DECLAREE PAR LE CHARGEUR EMBALLEES, ARRIMEES ET EMPOTEEES PAR LE CHARGEUR DISANT CONTENIR	POIDS BRUT TARE VOLUME
			KGS KGS CBM

G.C.B SPA
PROLONGEMENT DE
BOULEVARD DE L'ALN
BP 110 BOUMERDES
VILLE
BOUMERDES
ALGERIE

PARTIEL DE COMMANDE TYPE MOTEUR
de UN LOT DE FILTRATION COURROIES
ET PIECES D'USURE SUIVANT CONTRAT
NR 53/DG/2016 DU 11/09/2016
Commande : 31650581-2
CFR PORT ALGERIEN INCOTERMS 2010

1 795 KGS 3.5 CBM

ON BOARD - FRET PAYE
L/C: 082ICD0007316039
NIF: 000 035 072 294 694
TOTAL 1 COLIS

Shipped on Board CAP CAMARAT 14-APR-2017 CMA CGM
Agences France SAS As agents for the Carrier

Feuille 1 de 3

DECLARATION CI-DESSUS FAITE PAR LE CHARGEUR, SANS RESPONSABILITE DE LA PART DU TRANSPORTEUR.

CONDITIONS PARTICULIERES

1. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff

2. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.

3. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of York/Antwerp rules, 2004.

4. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. If cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and subject to freight surcharge.

5. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.

241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.

249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be

MARCHANDISES spécifiées ci-dessus sont embarquées en bonne condition et en bon état apparent, à moins qu'il ne soit autrement précisé ci-dessus. Ces marchandises, telles que définies dessus sont reçues afin d'être transportées selon les termes et conditions du présent contrat incluant les termes stipulés en page 1. Le transport convenu couvre le déplacement des marchandises depuis le Port de Chargement jusqu'au Port de destination mentionnés ci-dessus (ou autres ports ou lieux comme prévu selon les clauses stipulées en page 1 du présent document) ou aussi près du lieu ou le navire pourra accoster et demeurer en sécurité toujours et où les responsabilités du transporteur prendront fin, les marchandises devant y être livrées au destinataire ou à ses représentants ou à ses représentants ou ayant droit, sous réserve de paiement préalable du fret et de toutes autres charges résultant du transport incluant notamment les frais de stockage et de stationnement de la marchandise.

Le présent connaissement original devra être remis dûment endossé en échange des marchandises ou du bon à délivrer. La présentation du présent document par le réceptionnaire de la marchandise, ses originaux, tous de même teneur et date, l'un des exemplaires étant accompli, les autres sont de nulle valeur.

La réclamation et action née entre le Transporteur et le Marchand en relation avec le contrat de Transport, que constitue le présent Connaissance, sera exclusivement portée devant le Tribunal de Commerce de Marseille, à l'exclusion de toute autre juridiction. Nonobstant ce qui précède, le Transporteur pourra également porter toute réclamation ou action devant la juridiction du lieu du siège social du Transporteur.

(VOIR LES TERMES ET CONDITIONS DE CE CONTRAT AU VERSO)

HEURE ET DATE D'EMISSION MARSEILLE 14 APR 2017

POUR LE TRANSPORTEUR CMA CGM S.A.

LE CHARGEUR

PAR CMA CGM Agences France SAS

RESPONSABLE SEULEMENT QUAND CE DOCUMENT EST UTILISE COMME CONNAISSEMENT COMBINE

en tant qu'agents pour le transporteur CMA CGM S.A.

ANNEXE 09

(Signature)

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: SID
Alliance Server Instance: init
Date - Time: 2017/03/19 16:03:23

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy

received from SWIFT

Priority : Normal

Message Output Reference : 1631 170314BEXADZALADOE2986762584

Correspondent Input Reference : 1631170314NATXFRPPBXXX3614689985

Message Header

Swift Output: FIN 754 Avis pmt/accept/negotiation
Sender : NATXFRPPXXX
NATIXIS
PARIS
Receiver : BEXADZALDOE FR
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
C2C6388764300202
F21: Référence d'origine
082ICD0007316039
F32B: Montant principal payé/acc/négo - Devise - Montant
Currency: Devise: USD US DOLLAR
Amount: Montant: 1881355, #1.881.355, #
F72: Info émetteur - destinataire
/REC/DOCS CONFORMES VIA DHL POUR
//USD.1.881.355,00.NOUS NOUS
//REMBOURSONS VALEUR 27/03/17 SELON
//LC TERMES.

Message Trailer

{CHK:252D7B08B039}
PKI Signature: MAC-Equivalent
End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report



March 14, 2017

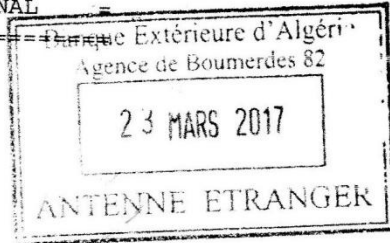
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE BOUMERDES 082
ROUIBA ALGERIE EL KENZ ROUIBA, ALGER
ALGERIE.ATT LC DEP.TEL.021854584

TITRE DE TRAITEMENT
4
60 PARIS CEDEX 02

CD EXPORT CORPORATE
tradeexport natixis.com
tél : 33-1-58-32-17-37

DHL
=====

ref. C2C63887643
Terms Documentary credit 082ICD0007316039
Amount USD 3.675.000,00
validity 18/04/2017



Dear Sirs,

Please find enclosed the documents listed below received on 09/03/2017 under the above-mentioned documentary credit, for an amount of USD 1.881.355,00.

DOCUMENT	ORIGINAL	COPIE
COMMERCIAL INVOICE	01X08	01
OCEAN BILL OF LADING	03/03	01
ORIGIN CERTIFICATE	12X01	
PACK.LIST/WEIGHT NOTE	01X04	02
CONFORMITE CERTIFICATE	06X01	02
ATTESTATION DE VENTE	06X02	

For these documents, we guarantee that the beneficiary will be paid :

- for USD 1.881.355,00 at maturity 27/03/2017.

On this date, we will reimburse ourselves in accordance with the credit terms.

Remarks :

DOCS CONFORMES VIA DHL POUR USD.1.881.355,00.NOUS NOUS REMBOURSONS VALEUR 27/03/17 SELON LC TERMES.

Yours Faithfully.

NATIXIS



D10

----- NATURE DE L'OPERATION -----

au..... : MOSTAGANEM PORT
uanier..... : 1000 IMPORTATION DEF Date/heure : 2017-03-01 08:56
Declarat..... : 2017-01272 Nbre.art..... : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

ur/Exportateur Reel... : ~~SPA SOCIETE NATIONALE DE GENTE~~
ENT BOULEVARD DE L'AL 16000
fiant fiscal.... : 000035072294694 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

ion Bancaire : 350/301/2016/4/10/00048/USD Incoterm : CFR
ement : LIGNE CREDIT Type d'Operation : EQUIPEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----

	Monnaie	Montant	Taux de change
.....	USD	1 723 655,00	110,11890
.....			
.....			
ais.....			
DA.....	DZD	189 806 992,50	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

ur/Destinataire Reel : MAGELLAN FRANCE
..... : SARL TRANS PHARE10,RUE MOHAMED LEBIB ALGE
nt..... : 2006/6109

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

t/Vente Pays Prov /Destination
E 508 BELGIQUE

----- PARTIE MANIFESTE -----

ste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
1	22/02/2017	20	SLOMAN PRO	193390,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

:2017-06-08 18:54:52.069 Par.....

البنك الجزائري

BANQUE D'ALGERIE
CONTROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVISE
Instruction n° 82 du 14 Mai 13 à 96

GUICHET DE BANQUE DETACHEE
(Nom et adresse)

Formulaire 4

A		DONNEUR D'ORDRE		D	
Nom :		F. Cadre Réserve à la Banque d'Algérie		Bordereau J. N.	
Adresse :				BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE Agence HOÛCHA EL KENZ / OS2	
Agissant { pour son compte (1) pour le compte de (1)		Nationalité :		EXECUTION DE L'ORDRE	
Nom :		Nom : résident (1) non résident (1)		Police des douanes	
Adresse :				ANTENNE ETANGER	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au repertoire de codification :				3 Coût appliqué	
GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises :				4 Contrevalet en DA	
a) Importation (1) - réglée après expédition		G.B. / C.A.F. / F.D.D. d'importation autorisée			
(1) - réglée avant expédition (compte autorisé)					
(1) - Numéro du dossier de domiciliation					
b) Autres (Préciser la nature de l'opération)					
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger :					
Précisions sur la nature de l'opération :					
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial (ou de destination des marchandises) Référence à l'opération initiale de cession					
(1) Payer les mentions mentionnées					
(1) Destiné à la Banque d'Algérie					
				Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire	
				BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE Direction des Opérations avec l'Etranger Département Transferts et Rapatriements	
				le: 27 MAR. 2017	

DEMANDE DE DECLARATION D'UNE IMPORTATION
D'UNE MARCHANDEISE

Compagnie courante n° 11. Baraka Marine Autos
N° Registre de commerce 11. Baraka Marine Autos
N° NIF 11. Baraka Marine Autos
N° NIS 11. Baraka Marine Autos

رقم الحساب التجاري
رقم السجل التجاري
الرمز الجبائي
الرمز الإحصائي

Messieurs:
Sous vous prions de bien vouloir ouvrir à notre nom et
conformément à la réglementation en vigueur un dossier de
déclaration d'import de marchandises des pays suivants:
Désignation de la marchandise: 11. Baraka Marine Autos
Taux d'ancien: 11. Baraka Marine Autos
Provenance: France
Origine marchandise: France
Désignation d'expédition:
Montant en devise: 11. Baraka Marine Autos
Contre-valeur en dinars:
Incoterms (FOB, CFR, CPT, ...): CFR
Facture commerciale n°:
Facture pro forma n°: 11. Baraka Marine Autos

موضوع:
تقديم الطلب لفتح حساب و فتح ملف للتكليف الماردي للتكليف
تعيين المبلغ:
التعريف لجمركي:
الإثبات من:
مطابق الضمانات:
أجل الإرسال:
المبلغ بالملة التونسية:
ما يعادله بالدينار الجزائري:
بنود Incoterm (FOB, CFR, CPT, ...):
التقرير التجارية رقم:
التقرير الإحصائية رقم:

Nous déclarons sur l'honneur, que l'importation des marchandises
objet de la présente demande est effectuée dans le strict respect
de la législation de la réglementation en la matière, notamment
celles relatives à la protection de la propriété industrielle et
commerciale, et qu'elle n'est frappée d'aucune interdiction ou
suspension à l'importation.
Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les
opérations et les formalités bancaires prévues par la
réglementation du commerce extérieur et des changes à ce dossier.
Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du
montant de toutes les commissions et taxes y relatives afférent à ce
dossier.
Nous attestons avoir établi nous-mêmes le fournisseur et vous
garantissons son honnêteté et son professionnalisme.
Nous vous confirmons que nous avons négocié les meilleures
conditions commerciales et techniques des marchandises objet des
présentes, et que nous nous sommes assurés, en tant que
professionnel, qu'elles sont conformes aux normes algériennes en
vigueur et aux meilleures techniques mondiales.
Nous vous confirmons que les renseignements liés à cette opération
vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et
dégagés votre établissement de toutes les conséquences pouvant
en découler.

نصرح بهرنا ان عملية استيراد البضائع المذكورة أعلاه موضوع هذا
الطلب تمت في إطار الاحترام التام للملزم والتكليف في
السجل لديها تلك المتعلقة بحماية الملكية الصناعية في التجهيزات و أن
الفرقة ليست مطع أو قفحة الإستيراد.
لتقوم بالتمام مع مصرفكم كافة الإجراءات في الإحسان الميكرو-تقني
مجال تنظيم التجهيزات المالية جيدة و مراقبة السجلات التجارية بدقة التطلب
أرخصكم بالتخليج من حسابنا التجاري المتكبرين أحلاه بكافة المولاهة و
الرسوم المتعلقة بهذا المنشر
نمرود لنا تمنا بأنفسنا باختيار المورد و تضمن لكم انه جدير بالاحترام و
كذا احسن لاجته.
نؤكد لكم أننا نلزمنا و نضمن على أقصى الشروط التجارية في التجهيزات
البضائع موضوع طلبنا هذا و أننا نؤكد و نؤكد بضمنا محترمين
مختصين بأهمية مطابقتة التجهيزات الجارية و التجهيزات التقنية المتطورة
المعقودات الخاصة بهذه التجهيزات تضمنت لكم حسن الوفاء التامة و ضمان
مصرفكم من كل التجهيزات التي يمكن أن تضر عن تلك.

13.10.1987

توقيع مدير

PROFORMA INVOICE

PF-1702069

HBM Sari

404, Chemin de l'étang Grenouillat
F 42210 Craintilleux / France

Contact: E. Lesaux
Phone: +33 9 80 95 81 80

email: hbm.sari@yahoo.fr



RCS Saint Etienne 518 122 965
N° SIRET 518122965 00016
N° TVA FR70518122965

Customer: M076
Customer Number: Mail
Your order number:
Date: 03/03/2017

Terms and conditions: HBM Date 1.1. 2012
Payment terms: Credit Documentaire à vue et confirmé
Delivery Terms: CFR Port Alger

Delivery Address: Cité belle vue BT "B" N°01
B-B01 Ain Benian Alger
ALGERIE

Invoice Address: Cité belle vue BT "B" N°01
B-B01 Ain Benian Alger
ALGERIE

Pos	Part No	Description	QTY	Price/unit Euro	Sub-Total exw	Country of origine	Poids par position en kg / hors emballage	Comments / Codes SH
Pieces de réchange pour Reachstacker								
1	202.751	SWF SWITCH	10	105,00 €	1 050,00 €	Hungary	1,11	84312000
2	110.436	Moteur Essuis Glace	10	112,00 €	1 120,00 €	Poland	2,20	84312000
3	R20X2044	WHEEL STUD	500	12,80 €	6 400,00 €	France	0,42	84312000
4	RN1121	NUT	500	0,60 €	300,00 €	France	0,04	84312000
5	R756501018A02	TAPERED BEARING	10	226,00 €	2 260,00 €	France	10,00	84312000
6	R3218X1428	DISC BRAKE	5	200,00 €	1 000,00 €	France	8,00	84798997
7	A13263V1270	SAHR PARKING BRAKE	3	800,00 €	2 400,00 €	Germany	9,00	84798997
8	1205G2581	LWD 76,95-68 NBSO JOINT	48	600,00 €	28 800,00 €	Germany	1,80	84312000
9	940001137A101	SEAL	10	70,50 €	705,00 €	France	0,11	84312000
10	A1205B2082	SEAL	12	85,00 €	1 020,00 €	France	0,72	84312000
11	A3222F2450	Plaquette de Frein	50	30,00 €	1 500,00 €	Germany	0,94	85059090
12	A1205C2109	SEAL ORIGINAL	10	87,00 €	870,00 €	Germany	0,61	84312000
13	10.5041.4	GASKET	14	72,50 €	1 015,00 €	Germany	0,10	84312000
14	10.5042.4	GASKET	14	69,60 €	974,40 €	Germany	0,10	84312000
15	14252	FREIN ETRIER	3	800,00 €	2 400,00 €	Germany	14,80	84798597
16	101.738.P5	STUD	100	2,90 €	290,00 €	Germany	0,17	84312000
17	10.1998.P1	FACE SEAL	8	432,80 €	3 462,40 €	Germany	2,10	84312000
18	180X210L08V	RADIAL SEAL RING	8	92,20 €	737,60 €	Germany	0,19	84312000
19	180X210L08N	RADIAL SEAL RING	8	62,50 €	500,00 €	Germany	0,17	84312000
20	507253-103	Planetary Gear	4	204,30 €	817,20 €	Germany	1,70	84312000
21	507251-183	sun gear	4	251,20 €	1 004,80 €	Germany	1,10	84312000
22	81.7193.P6	axle shaft (L=1803mm)	2	612,00 €	1 224,00 €	Germany	33,00	84312000
23	10.5031.4	gasket	8	23,60 €	188,80 €	Germany	0,10	84312000
24	10.5030.4	gasket	8	16,80 €	134,40 €	Germany	0,10	84312000
25	81.7193.P7	axle shaft (L=1720 mm)	2	551,00 €	1 102,00 €	Germany	29,00	84312000
26	548	WHEEL NUT	150	1,30 €	195,00 €	France	0,18	84312000
27	4209549	CHARGING PUMP	2	1 200,00 €	2 400,00 €	Germany	14,80	84133080
28	250227	PUMP	2	1 375,00 €	2 750,00 €	Belgium	5,20	84133080
29	246284	CARTRIDGE SPOOL	10	101,00 €	1 010,00 €	UK	0,12	84312000
30	4205795	SOLENOID	5	88,00 €	440,00 €	Germany	0,08	84312000
31	4207160	ELECTR CONTROLLED MODU	15	232,00 €	3 480,00 €	Germany	0,15	84312000
32	4212045	CAPTEUR	2	167,00 €	334,00 €	Belgium	0,05	84312000
33	4212049	CAPTEUR	3	155,00 €	465,00 €	Belgium	0,04	84312000
34	4212047	SPEED SENSOR	2	147,00 €	294,00 €	Belgium	0,05	853 65 080
35	8100105	SEAL KIT	2	779,00 €	1 558,00 €	Belgium	0,83	84312000

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES GRANDES
ENTREPRISES
RECETTE D.G.E

ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR UNE
OPERATION D'IMPORTATION
(Article 2 de la loi de finances complémentaire
pour
2005) J.O N°52 du 26/07/2005

Code de la Recette

Nom et Pénom ou Raison Sociale:

Statut Juridique : EURL

Capital Social : 10.000.000 DA

Adresse : CITE BELLE VUE N°01 BT"B" LOT N°04 AIN BENIAN /ALGER

Numéro d'Identification Statistique :

Numéro d'immatriculation au registre de commerce :

Code d'activité : 4 0 8 1 0 1

Numéro du compte bancaire de l'importateur : BANQUE AL-BARAKA D'ALGERIE

Nom, prénom et adresse du gérant :

Numéro d'Identification Statistique du gérant :

Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés :
6813890000

PIECE DE RECHANGE POUR REACHSTACKER

Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titré indicatif :
138.936,40 EURO / 16.328.497,63 DA
Seize Millions Trois Cent Vingt Huit Mille Quatre Cent Quatre Vingt Dix-Sept Dinars et 63 CTS.

Numero de la facture ou autre document commercial : CH1702069

Banque de domiciliation : AL BARAKA D'ALGERIE

Désignation de l'agence : EL HARRACHE Code de l'agence: 00105

Bénéficiaire étranger : HBM SARL

Adresse du bénéficiaire étranger : 404, Chemain de l'étang Grenouillat F 42210 Craintilleux / France

Visa du Receveur des Impôts

Visa de la Banque

Signature du Représentant légal

Quittrance de paiement
Numéro : 11701204
Date : 23/03/2017
Mode de paiement : B

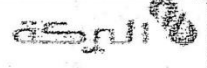
Exemplaire n°2
Déposé par l'importateur et
conservé par le Banque

Date et numéro :
de domiciliation :
BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE
AGENCE EL-HARRACH 105
Fait à AIN BENIAN le 10/03/2017
160604
IMPORTATIONS - EXPORTATIONS
EL HARRACH LE 23/03/2017

10/03/2017

ANNEXE 16

ANNEXE 16



DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

01 Date : تاريخ	03 Agence : وكالة
02 Donneur D'ordre : مرجع الأمر	04 Bénéficiaire : المستفيد
Adresse : العنوان	Adresse : العنوان
NIF : NIF	Tel : الهاتف
N° compte : رقم الحساب	Fax : فاكس
05 Date D'expiration Du Crédit : تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد	11 Montant du crédit documentaire, مبلغ الاعتماد المستندي
06 Irrevocable [] Irrevocable et confirmé [x] غير قابل للإلغاء [] غير قابل للإلغاء ومضروب [x]	En chiffre : بالارقام
07 Crédit Transférable : Oui [] Non [x] منقول نعم [] لا [x]	En lettre : بالأحرف
08 Assurance Couverte Par : التامين مغطى من قبل	12 Banque Du Bénéficiaire : بنك المستفيد
09 Expédition Partielles : Autorisées [] Non Autorisées [x] الشحن الجزئي مرفوض [] مسموح [x]	Transbordement : Autorisées [] Non Autorisées [x] الشحن المتعدد [] مسموح [x]
10 Embarkement, Expédition, الشحن	13 Description de la marchandise : مواصفات البضاعة
Expédition de : من	Expédition de : من
A destination de : الى	A destination de : الى
Au Plus Tard Le : أقصى تاريخ	Au Plus Tard Le : أقصى تاريخ
Conforme facture Proforma N° طبقا للقرور الأولية التالية	Conforme facture Proforma N° طبقا للقرور الأولية التالية
Contrat de vente : FOB [] CFR [x] FCA [] CPT [] Autre حسب ترتيب الشحن وغيره	Contrat de vente : FOB [] CFR [x] FCA [] CPT [] Autre حسب ترتيب الشحن وغيره
Lieu : مكان	Lieu : مكان
Cachet Signature (s) Autorisée(s).	Cachet Signature (s) Autorisée(s).

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

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1446 170326BRKADZALAXXX3429766316

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

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender : BRKADZALXXX
BANQUE AL-BARAKA D ALGERIE
ALGIERS DZ
Receiver : SOGEFRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PARIS FR

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

27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
LC105/0029/17IC
31C: Date d'emission
170325
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
170501 A VOS CAISSES
50: Partie demanderesse

CITE BELLE VUE BT B LOT NO01
B-B01 AIN BENIAN ALGER ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
HBM SARL 404 CHEMAIN DE L'ETANG
GRENOUILLAT F 42210 CRAINTILL EUX
FRANCE TEL:+33980958180
32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #138.936,40#
39B: Credit maximum
NOT EXCEEDING
41A: Disponible chez/via - FI BIC
SOGEFRPPXXX
SOCIETE GENERALE
PARIS FR
BY PAYMENT
43P: Envois partiels
INTERDITS
43T: Transbordement
INTERDITS

سحب الوثائق

نحن الممضون أسفله :

الاسم أو الاسم التجاري
و/أو الممثلة من قبله
رقم الحساب البنكي:
طبيعة النشاط:
تاريخ الإنشاء:
مقر النشاط التجاري:
Imprial / Export
No 1031 2014
Cite/Belle Vue N°01 BT "B" N°04 Ain Benim

أنا قدا بسحب الوثائق المرصدة من قبيل (البنك)
مبلغ التسوية:
مرجع جدول الإرسال:
تاريخ التسوية:
A. Paraka D'Algerie (105)
138936,40 €

و عليه، لعفي بذلك البركة البنز لثري من أية مسؤولية في حالة الاحتجاج محتمل بالدفع من قبل المورد
و/أو المراسل

جزر يـ
Algerie بتاريخ 12/05/2014

التوقيع و الختم

Questionnaire

Dans le cadre de l'obtention d'un diplôme de master 2 en sciences commerciales au sein de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales « EHEC » ; option : Affaires Internationales, nous avons fait une enquête auprès de deux banques « BEA » et « AL BARAKA » basée sur une recherche quantitative dans le but de recueillir des informations sur la thématique évaluation des opérations de financement bancaire du commerce extérieur.

Tout en vous garantissant l'anonymat de ces informations, veuillez préciser votre réponse aux questions suivantes.

A/ Votre entreprise

1/ Vous êtes une société :

Exportatrice

Importatrice

Mixte

2/ Vous êtes une société :

Publique

Privé

3/ Quelle est la taille de votre entreprise ?

TPE

PME

Grande entreprise

4/ Quel est votre statut juridique ?

EI

SPA

SART

EURL

SAS

5/ Quels sont les pays que vous travaillez avec ?

France

Italie

- Turquie
Chine
Autre

6/Quels modes de transport utilisez-vous pour votre transactions ?

- Maritime
Routier
Aérien
Ferroviaire
Multi.....

7/Pour quel incoterms ?

- FOB
CFR
CIF
CP
Autres

B/ L'accès des techniques de financement

8/Quelles techniques de financement que vous utilisez lors de vos transactions ?

- Remise documentaire
Crédit documentaire
Transfert libre

9/pour quel montant ?

- <5000da
<20000da
<100000da
<200000da

>200000da

10/Avez-vous déjà utilisé le crédit documentaire ?

Oui

Non

11/Quel type de crédit documentaire utilisez-vous ?

Irrévocable

Irrévocable et confirmé

12/Quelle est la raison pour laquelle utilisez-vous le Credoc ?

Sécurité

Moyen fiable et efficace

Pas de confiance envers l'autre parti

Autres

13/ Qu'est ce qui pourra empêcher le crédit documentaire ?

Le retard fréquent

La lourdeur des procédures

Son cout élevé (commissions)

Autre

14/Le cout de crédit documentaire vous semble-t-il avoir évolué ?

Oui

Non

RISQUES ET GARANTIES :

15/Avez-vous des problèmes (risques) lors des transactions internationales ?

Oui

Non

16/Comment est-ce que vous pouvez protéger de ce genre de risque ?

Une lettre de crédit stand bey

Une caution commerciale

Une confirmation de crédit documentaire

Autres

17/Avez-vous été amené à demander récemment des garanties bancaires ?

Oui

Non

18/ Quels types de garanties utilisez-vous ?

Garanties de soumission

Garanties de bonne exécution

Garantie de restitution d'acompte

Garantie de retenu de garantie

Lettre de crédit stand-by

L'hypothèque

19/Pourquoi avoir choisir cette banque au lieu d'une autre banque ?

La fiabilité

La rapidité des transaction

Pour les tarifs proposés

20/Vous êtes satisfait des services proposés par cette banque ?

Très satisfait

Satisfait

Moins satisfait

Pas du tout satisfait

Guide d'entretien

Dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme master 2 en sciences commerciales au sein de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales « EHEC » option : Affaires Internationales dont le thème porte sur « *Evaluation des opérations de financement bancaire du commerce extérieur.* », nous sollicitons votre collaboration en vous priant de bien vouloir répondre à nos questionnements. Nous vous assurons que les informations que vous allez nous fournir seront utilisées à des fins purement scientifique et nous vous remercions de nous consacrer une partie de votre précieux temps.

- Monsieur, la banque d'El BARAKA est un établissement privé de caractère économique, serait-il possible de nous donner une brève présentation de cette entreprise ? Ainsi votre tâche
-

- MADAME, la banque BEA est un établissement étatique de caractère économique, serait-il possible de nous donner une brève présentation de cette entreprise ? Ainsi votre tâche
-

- Quel est le chiffre d'affaire de cet établissement ?
-

- le financement des transactions internationales fait partie des activités de votre entreprise, comment est-elle organisée ?
-

- Est-il vrai que les banques privées financent plus de la moitié du commerce extérieur ?
-

- La loi de finance 2009 a obligé les clients d'avoir recours au crédit documentaire. A eu-t-elle des changements ?
-

- Quels sont les montants des commissions que vous prélevez dans une opération de crédit documentaire ?
-

- Quels sont les risques couverts par un crédit documentaire irrévocable et confirmé ?
-

- Quels sont les risques couverts par un crédit documentaire irrévocable et notifié ?

Table des matières

Dédicaces

Remerciements

Résumé

Liste des Tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale02

Chapitre01 : Les fondements du commerce international

Introduction.....06

Section 1 : histoire et théories du commerce international07

Sous-section 1 : Histoire du commerce.....08

Sous-section 2 : Les politiques et théories du commerce international.....08

1. La politique du libre-échange.....08

1.1. Les théories associées de la politique de libre-échange09

1.1.1. Théories des avantages absolus et avantages comparatifs.....09

1.1.2. La théorie de l'abondance relative des facteurs (H.O.S.).....13

1.1.3. Le paradoxe de Leontief (1906-1980).....14

1.1.4. Test et paradoxe de Leontief : (les tests de la théorie des dotations de facteurs)..... 15

1.2. Les effets négatifs du libre-échange.....16

2. La politique du protectionnisme17

2.1. Le « protectionnisme éducateur » de Friedrich List (1789-1846)17

2.2. Les effets négatifs du protectionnisme17

Sous-section 3 : Mesure et règlement des échanges internationaux17

1. Le Fonds monétaire international (FMI).....	17
2. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD).....	18
3. Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).....	18
4. La Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED).....	18
5. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	18
6. Présentation de la chambre de commerce internationale CCI.....	18
Section2 : Les éléments fondamentaux du commerce international.....	19
Sous-section 1 : Contrats de commerce international	19
1. Généralités sur les contrats	19
1.1. Définition d'un contrat.....	20
1.2. Les conditions	20
2. Contrat de commerce international	20
2.1. Définition du contrat de commerce international	20
2.2. Conditions de formation	20
2.3. La formation du contrat	20
2.4. Effets du contrat de commerce international	21
2.5. Les qualités d'un bon contrat commercial	22
2.6. Conception du contrat international	22
Sous-section 2 : Les documents de commerce international	24
1. Les documents de prix	24
2. Les documents de transport	25
3. Documents d'assurance	27
4. Documents annexes.....	28
Sous-section 3 : Les incoterms	28
1. Définition	29
2. Historique.....	29
3. Objectifs	30

4. Présentation des incoterms	30
5. Classification des incoterms.....	32
6. Le rôle des incoterms	32
7. Le choix d'incoterms.....	33
8. Les limites des incoterms.....	33
Section 3 : la domiciliation bancaire	34
Sous-section 1 : La domiciliation des importations	35
1. L'ouverture du dossier de domiciliation	35
2. Gestion du dossier de domiciliation.....	37
3. Apurement de la domiciliation	39
Sous-section 2 : Domiciliation des exportations	40
1. Le traitement du dossier de domiciliation	41
2. Les dispensés de la domiciliation bancaire	43
Conclusion	44
 Chapitre 02 : Financement des opérations du commerce international	
Introduction.....	46
Section 1 : Financement des importations	47
Sous-section 1 : La remise documentaire	47
1. Définition	47
2. Cadre Règlementaire de la remise documentaire	47
3. codification	48
4. La remise documentaire est un engagement non financier de la banque	48
5. Les intervenants	48
6. Les formes de la remise documentaire	48
7. Les caractéristiques d'une remise documentaire	49
8. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire	50
9. Traitement d'une remise documentaire à l'importation	51

10. Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	52
Sous-section 2 : Le crédit documentaire	53
1. Définition	53
2. L'engagement bancaire	54
4. Cadre réglementaire	55
5. Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire	55
6. L'engagement bancaire : les documents et les dates	56
7. Les différentes formes de crédit documentaire	57
8. La vérification des documents	60
9. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire.....	62
10. Caractéristiques du crédit documentaire	63
11. Avantages et les inconvénients de crédit documentaire.....	63
Sous-section 3 : Encaissement simple (transfert libre)	65
1. Définition	65
2. Cadre réglementaire	65
3. Documents	66
4. Le choix de l'encaissement simple	66
5. Déroulement de l'opération	67
6. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple	68
Section 2 : Financement des exportations	68
Sous-section 1 : Le crédit fournisseur	68
1. Définition	68
2. Types de crédits fournisseurs.....	69
3. Les caractéristiques	69
4. Déroulement du crédit fournisseur	69
5. Les avantages et les inconvénients	70
Sous-section 2 : Crédit acheteur	71

1. Définition	72
2. Les formes du crédit acheteur.....	72
3. Le déroulement du crédit acheteur	72
4. Avantages et inconvénients du crédit acheteur	73
5. La comparaison entre le crédit acheteur et crédit fournisseur	73
Section 3 : les risques et garanties liées aux opérations du commerce international.....	75
Sous-section 1 : Les différents risques liés au paiement d'une transaction international	75
1. Classification des risques	75
2. Les risques liés au financement des importations	79
3. Les risques liés au financement des exportations	81
Sous-section 2 : Les garanties bancaires	85
1. Origine et définition de la garantie	85
2. Conditions des garanties bancaires	86
3. Distinction entre le cautionnement et la garantie	86
4. Conditions des garanties bancaires.....	87
5. La mise en place des garanties bancaires internationales.....	88
6. Contenu de la garantie	88
7. Types de garanties	89
8. L'assurance-crédit	92
Conclusion.....	93

Chapitre 03 : Etude de cas pratique au sein de la BEA et AL BARAKA

Introduction	95
Section 1 : Présentation de la Banque Extérieure d'Algérie et le cas pratique associé	96
Sous-section 1 : présentation de la BEA.....	96
1 - Historique et création de la Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A)	96
2. Description de la Banque Extérieur d'Algérie.....	97
3. Mission et taches de la banque extérieure d'Algérie.....	97

4. Les objectifs de la banque extérieure d'Algérie	98
5. Organisation et Organigramme général de la banque extérieure d'Algérie	99
6. Présentation de l'agence BEA Rouïba Elkenz 082	101
7. Le service du commerce extérieur	102
8. Organisation et administration du Service Etranger.....	103
Sous-section 2 : Cas pratique BEA.....	105
1. Identification des parties contractantes	105
2. L'Objet du contrat	106
3. La mise en place du Credoc	106
4. L'ouverture du crédit documentaire	108
La réalisation du crédit documentaire	111
Section 2 : Présentation de « Banque El Baraka d'Algérie » et son cas pratique	114
Sous-section 1 : Présentation du BBA.....	114
Stratégie de la banque	115
Organigramme	116
Sous-section 2 : cas pratique BBA.....	118
Identification des parties et différentes clauses du contrat	118
Les intervenants du contrat.....	118
L'ouverture du dossier de domiciliation.....	119
L'ouverture du crédit documentaire	119
L'émission du Crédoc	122
L'apurement de du dossier	122
Section 3 : présentation de la démarche méthodologique	122
Sous-section 1 : Description de l'étude qualitative et quantitative	123
1. L'étude qualitative	123
1.1 Le choix de l'étude qualitative.....	123
1.2. Définition de l'étude qualitative.....	123

1.3 .Les entretiens individuels.....	124
2. Présentation de l'enquête.....	126
2.1. Objectifs de l'étude.....	127
2.2. Méthodologie et champ de l'étude.....	127
Sous-section 2 : Présentation et interprétation des résultats de l'entretien.....	127
Synthèse	130
Sous-section 3 : Présentation et interprétation des résultats de l'enquête quantitative.....	131
Synthèse des résultats	150
Conclusion	151
Conclusion générale.....	153

Bibliographie

Liste des annexes

Table des matières